

كيف تتمتع

# بالثقة و القوة

في التعامل  
مع الناس

لس جيلين

[www.mlazna.com](http://www.mlazna.com)

RAYAHEEN



مكتبة راسي  
RASA BOOKSTORE



من أكثر الكتب مبيعاً في العالم

كيف تتمتع بالثقة والقوة

في التعامل مع الناس

تأليف  
لس جيلين



لتتعرف على فروشنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

لترجوزيارة موقعنا على الإنترنت

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على

www.jarirbookstore.com

jbpublications@jarirbookstore.com

تحديد مسؤولية / إخلاء مسؤولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لمؤلفة اثنتي عشرة لغة. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب  
القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والثابتة من صعوبات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترميمات  
والنقص في التغطية لكلمات وصيغ معينة، فإننا نلجأ بكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسؤولية ونحن  
مسؤولين بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بصلاحية الكتاب لأغراضه، سواء العامة أو الخاصة  
المرضى من. كما أننا لن نتحمل أي مسؤولية عن أي ضمانات في الأرباح أو أي ضمانات لقيمة أخرى، بما  
في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الضمانات العرضية، أو غيرها من الضمانات.

إعادة طبع المطبعة الخامسة ٢٠١٠

حقوق الترجمة العربية والفكر والتوزيع محفوظة لكتبة جيري

How to Have Confidence and Power in Dealing People  
Copyright © 1985 by Prentice Hall Press, a member of Penguin Group  
(USA) Inc.  
All rights reserved.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE.  
Copyright © 2004. All rights reserved.  
No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in  
any form or by any means including electronic, mechanical, photocopying, recording,  
scanning or otherwise.

المملكة العربية السعودية: الرياض ١١٦٧ - فون: ٤٩٩٩٩٩٩ - فاكس: ٤٩٩٩٩٩٩

## إهداء

المفكرون والادباء ليسوا وحدهم الذين يؤلفون كتباً تُقرأ.  
إن أصحاب التجارب التجارية الناجحة يحاولون الكتابة  
إلى مناهج عمل مثيرة ومتعة، وهذا بالضبط ما تقدمه هذه  
السلسلة من الكتب العملية التي أصبحت أكثر الكتب  
مبيعا في العالم حتى الآن .  
ويسعد مكتبة جرير أن تتولى ترجمة هذه الكتب القيمة،  
لعملائها المتميزين .  
إنها بالفعل كتب جديرة بالقراءة !

عبد الكريم العقيل

## فهرس المحتويات

١	.. المقصصة
	.. الباب الأول :
٩	كيف تدفع الطبيعة الإنمائية للعمل من أجلك .....
	• الفصل الأول :
١١	مفتاحك إلى النجاح .....
	• الفصل الثاني :
	كيفية إستخدام الحمر الأساسي للتأثير في
٢٣	الآخرين .....
	• الفصل الثالث :
٢٧	كيف تستفيد من ممتلكاتك غير الظاهرة .....
	.. الباب الثاني :
٥٥	كيفية السيطرة على تصرفات الآخرين ومواقفهم ....
	• الفصل الرابع :
	كيف يمكنك السيطرة على تصرفات الآخرين
٥٧	ومواقفهم .....
	• الفصل الخامس :
	كيف يمكنك خلق الطباع أولي جيد في نفوس
٧٥	الآخرين .....

www.mlazna.com  
^RAYAHEEN^

## .. الباب الثالث :

- ٩١ ..... أساليب عمل المداقات والعقوبات عليها  
• الفصل السادس :  
الأسرار الثلاثة لاجتذاب الناس وكيفية  
٩٢ ..... استخدامها  
• الفصل السابع :  
كيف تُشعر من أمامك بالود من أول لمظة ..... ١٠٩

## .. الباب الرابع :

- ١٢٢ ..... كيف يساعدك حديثك المؤثر على النجاح  
• الفصل الثامن :  
كيف تنمي مهارتك في استخدامك للكلمات ..... ١٢٥  
• الفصل التاسع :  
كيف تستخدم أسلوب « السحر الأبيض » كما  
١٤٢ ..... أسماء قاضي المحكمة العليا  
• الفصل العاشر :  
كيف تستطيع أن تدفع الآخرين بسرعة إلى الأخذ  
١٥٧ ..... بوجهة نظرك

## .. الباب الخامس :

- ١٧٥ ..... كيف تتعامل مع الناس بنجاح  
• الفصل الحادي عشر :  
كيف تحصل على التعاون بنسبة مائة في المائة  
١٧٧ ..... وأن تنمي قدرتك العقلية

## • الفصل الثاني عشر :

- كيف تستخدم قوة « المعجزة » لديك في العلاقات  
١٩٢ ..... الإنسانية  
• الفصل الثالث عشر :  
كيف تنتقد الآخرين دون أن تسبب لهم الحرج ..... ٢٠٧

## .. الباب السادس :

- ٢١٩ ..... الدليل المرشد لعلاقاتك الإنسانية  
• الفصل الرابع عشر :  
خطة عمل بسيطة وفعالة وتحقق لك النجاح  
٢٢١ ..... والسعادة

## المقدمة

ما يمكن لهذا الكتاب أن يقدمه إليك.

www.mlazna.com  
^RAYAHEEN^

لنكن صابرين حيال الأمر من أننا لا نبتغي شيئاً من أحد، وأن كل ما نطلبه هو مودة الآخرين ومساقتهم، وأن ما نحتاج إليه هو تقبلهم لنا وإعترافهم بنا.

على أن ما يحتاجه رجل الأعمال من الآخرين هو العمل، وما يطلبه الزوج والزوجة هو حب كل طرف للآخر ومحبة، وما يحتاجه الوالد هو طاعة الابن، أما الطفل فإنه بحاجة إلى الأمان وإلى الحب، والذي يطلبه الرئيس في العمل هو الولاء والإنتاج والتعاون، أما الموظف فيحتاج إلى الاعتراف به وبتقدير ما يقوم بأدائه من عمل.

إن كل امرئ من جنس البشر إنما يحتاج إلى النجاح ويطلب السعادة. ترى، هل حدث وأن فكرت ذات مرة في حقيقة أن الآخرين يقومون بالفعل بدور هام في أي نجاح أو سعادة حقيقية نستمتع بها؟ إن ما نحققه من نجاح إنما يعتمد إلى حد كبير على التعاملات التي تجري بيننا وبين الآخرين. وبمهما كان أمر تعريفك للسعادة لنفسها، فإنك لو أمعنت في الأمر قليلاً لانتفعت بأن سعادتك إنما تقوم إلى حد كبير على نوع العلاقات القائمة بينك وبين الآخرين.

## لماذا لا تسعى وراء ما تحتاج إليه؟

لا داعي لأن نعتذر من حقيقة أننا بحاجة إلى ما يستطيع الآخرون أن يقدموه إلينا، ولا داعي للاعتذار عن حقيقة أننا نحتاج إلى النجاح في تعاملنا مع الآخرين.

وبعضنا بدلاً من ذلك، نمضي معاً في هذا الكتاب، وأن نجرى سوياً حديثاً من القلب إلى القلب عن الكيفية التي يمكنك بها الحصول على ما تحتاجه وتطلبه من الآخرين.

إنني لا أملك نظريات «بوليانا» الشائعة أبداً عن الطريقة التي ينبغي للناس أن يتصرفوا بها، وأبسط لدى حيلة جاهزة يمكنك بها متابعة الآخرين، والاحتفاظ برغباتك في أمانك وكرامتها في نفس الوقت.

إنني بدلاً من ذلك أريد أن أحيطك في هذا الكتاب ببعض تلك الأشياء التي اكتشفتها عن الطريقة التي يتصرف بها الناس بالفعل ويريدون أفعالهم، وعن الكيفية التي تستطيع بها أن تستخدم تلك الأشياء من أجل الحصول على ما تحتاج إليه سواء كان «علاقة» من رئيسك في العمل أو طلبية من عميل محتمل أو مجرد مودة وبصافاة أحد جيرانك الجدد.

لقد قيل إن «الرحلة قوة». إن معرفة الطبيعة الإنسانية - على ما هي عليه - وليس حسبما ينبغي أن تكون عليه - كما يتقو أصحاب النظريات - هذه المعرفة وحدها هي التي يوسعها أن تساهم في الحصول على ما تبتغيه وتحتاجه من الآخرين.

إن الأساليب والطرق التي يقدمها هذا الكتاب لا تنجح إلى شطط النظريات التي أحلم بها - وما يقدمه هي تلك الأساليب والطرق التي تم اختبارها والتي

لتمتعت من خبرة أعوام عديدة داخل «مصحاتي» للعلاقات الإنسانية، والتي استطاعت أيضاً أن تبرز على مسحتها في حياة الآلاف من الناس.

إلا أنه من الممكن والمتمثل لهذه الأساليب أن تقوم «بقلب» بعض الأفكار والمفاهيم الشائعة.

غير أن ميزتها الوحيدة بالفعل هي أنها يمكن أن تشر فعلاً وأن تجدي.

## الكل يفوز والخاسر لا أحد

يعرف آلاف الناس أنهم بحاجة إلى أشياء من الناس الآخرين، إلا أن الفشل يتكلمهم في السعي وراء ما يحتاجون إليه خشية أن يكون إشباههم ورضائهم لرغباتهم مجرد أنانية منهم، ويشعرون بغريزتهم أن تأمينهم لنجاحهم وإسعادتهم إنما يعنى بالضرورة حرمان آخرين من بعض النجاح أو السعادة.

دعنا نأخذ الأمر بصورة مباشرة ونقول إن العلاقات الإنسانية الناجحة إنما تعنى منح فرد آخر شيئاً ما، هو بحاجة إليه مقابل شيء آخر أنت بحاجة إليه. وأن أي أسلوب آخر للتعامل مع الناس لن ينتج أو يثمر، بكل بساطة، إن القارئ الذي لا يتورع عن أن يأخذ ما يحتاجه من الآخرين دون أن يمنحهم شيئاً في المقابل، لن يحتاج إلى كتاب عن العلاقات الإنسانية بالمرّة.

لقد نُقِصَ هذا الكتاب تلك الآلاف من الناس الذين يريدون إظهار فن الحصول على ما يحتاجونه من زملائهم الآخرين، وأن يجعلوا هؤلاء الآخرين «سعداء» بالأمر كله.

## الأساليب الثلاثة الرئيسية للتعامل مع الناس

لا يوجد ذلك الإنسان الذي يتمتع بالاكتمال الذاتي، فكل منا بحاجة إلى أشياء يوسع الآخرين الفهم بتقديمها، وأنت نفسك لديك أشياء يحتاج إليها



الآخرين، وكل تعاملاتنا مع الناس إنما تستند إلى تلك الاحتياجات، ولا يوجد هناك سوى أساليب ثلاث أساسية يتم بها تعاملنا مع غيرنا من الناس الآخرين وهي -

١ - يوسعك أن تأخذ ما تحتاج إليه من أحد الزملاء عن طريق القوة أو التهديد أو الترهيب أو القناع، ورغم أن المجرمين هم من يقعون ضمن هذه الفئة من البشر، إلا أن الكثيرين من الناس «المحترمين» يلجأون إلى استخدام هذا الطريق بأساليب أكثر دهاء.

٢ - يمكنك أن تصبح مسئولاً للعلاقات الانسانية وأن تكون من الآخرين أن يمتحنك تلك الأشياء التي تحتاج إليها، وأن تتسولها منهم، هذا النوع «المذموم» من الشخصيات يجري تعامله مع الآخرين على هذا النحو: «إنني لن أقرض نفسي عليك، أو أسب لك أي مناهب، وظيكم في المقابل أن تكونوا «لطيفين» معي.

٣ - يمكن لك أن تعمل متطوعاً من قاعدة قائمة على «التبادل العادل» أو على أساس محذ ومهات، وهنا يكون معك هو أن تعطي الآخرين ما يطلبونه ويستاجون إليه، وهم لا يد عندك من أن يردوا لك صتيك ويمتنونك تلك الأشياء التي تحتاج إليها.

### كيف تقدم مشاكلتك

#### التي لا تستخدمها إلى الخير

إن تجد في هذا الكتاب أول أسلوبين والذين تم الإشارة إليهما في المصور السابقة، إنك بدلاً من ذلك ستعيط بأساليب أثبتت جدارتها في الحصول على ما تريد، وذلك عن طريق منحك الغير ما يريونه.

تأمل الصفحة التي أتت فيها الآن، إن لديك الكثير من الأشياء التي يحتاج إليها الآخرون، إمنح هذه الأشياء لهم وسوف يقومون عن طيب خاطر بمنحك النجاح والمساعدة في المقابل، ربما لم يحدث لك أبداً أن أدركت أنك تعطي بممتلكات ووجودات لها قيمتها وتغني الآخرين إلى الحصول عليها، وأريد أن أحدثك في هذا الكتاب عن تلك الوجودات والمشكلات.

يمكنك أن تحصل على ما تحتاجه، وأن تساعد الآخرين في نفس الوقت

طالما تملك الاعتقاد، ولمنوعات طويلة، إننا إن حاولنا إشباع رغباتنا في النجاح والسعادة، فإننا بالضرورة نقوم بضرمان آخرين من إشباع حاجياتهم، إلا أن الدلائل كلها تشير إلى الاتجاه المعاكس.

يتضاعف مع الإنسان السعيد احتمال نشره للسعادة على من حوله أكثر مما يحدث مع الإنسان «النفس»، والشخص الذي يتمتع بالرفاهية يزيد معه احتمال إفادته لآرائه الذين يتعامل معهم عن ذلك الشخص النصاب بالفشل «الزمن». إن ذلك الفرد الذي يشبع رغباته بطريقة معقولة أكثر كرمًا وأكثر ميلاً للأخذ في الاعتبار برغبات الغير، وبما يفرق برامل ذلك الفرد الذي لم تصادف كل رغبة له سوى الإحباط والفشل.

يقول لنا علماء النفس، وعلماء الجريما، ورجال الدين وحتى الأطباء إن السبب في معظم مناهب هذا العالم ويؤسسه إنما يرجع إلى الناس النساء الذين خاصمتهم السعادة.

إنهم يقولون لنا إنك إن جعلت نفسك تسأ ومحبباً، فإنك تقدم أعظم خدمة تستطيع أن تعطي إليه لزم الآخرين.

### مفتاح العلاقات الإنسانية الناجحة

المفتاح الحقيقي لعلاقات الإنسانية هو تعلم أكثر ما نستطيعه عن الطبيعة الإنسانية على ما هي عليه، وليس على ما نعتقد أنه يتعين عليها أن تكون عليه.

إننا إن فهمنا بالضبط ما نتعامل معه، نكون عندها فقط في موقف يسمح لنا بالتعامل للجدى الناجح.

وعلى ذلك، دعنا ننظر نظرة على الطبيعة الإنسانية، ودعنا نرى بالضبط ما يريده الآخرون بالفعل، ودعنا نمضي سرياً ونستخرج لأنفسنا بعض الأساليب لتحقيق هذه الاحتياجات والمطالب، دعنا نتعلم كيفية العمل «مع» الطبيعة الإنسانية وليس «ضدها».

ربما قد تترك أن المشكلة الكبرى مع العالم لا تكمن في أن الناس قد وجدوا على هذا النحو الذي يكونونه، بل في أننا كثيراً ما نجهل ما يتربى إليه الناس الذين نتعامل معهم ويتخلعون إليه. وقد تفتابك الدهشة أن تجد أن الطبيعة الإنسانية ليست في حاجة فعلاً إلى إكسابها مظهراً خادعاً أو إلى إغفاء صفات الكمال عليها، وعلينا أن نتذكر أن الله تعالى هو من يترك ما قام به عندما خلقنا على هذا النحو الذي اختاره لنا.

إنني عندما أسمع أحدهم وهو يتصارع مع الطبيعة الإنسانية، ويلقى مع متاعبه بالقوم على حقيقة أن هكذا خلق جنس البشر، يطوف بذكري ما قيل لي ذات مرة على لسان «هاري ما تيلسكير» (مدير شئون العاملين بمؤسسة وولف ديسلر في إنديانا) : هل خطر ببالك يا «ليس» أن تلاحظ أن كاتب الآلة الكاتبة «متوسط القدرات أو دونهـا» يميل إلى التعبير عن مسقط وعدم رضاه عن الآلة التي يكتب عليها؟ وأن لاعب الجولف «هابط المستوى» يلقى باللوم على نوادي

الجولف ويتعسر على حالها بسبب غريزته الرديئة؟ إنك ستجد أيضاً أن أولئك الناس من أصحاب العلاقات الإنسانية القليلة هم أنفسهم من يقومون على الدوام بلعن الطبيعة الإنسانية، وبسبب متاعبهم هم يعمدون إلى حسب القوم على حقيقة أن الآخرين يتمتعون بلمنحة سريعة الانفعال والتفجع.

### كيف نتمتع

#### بالثقة والقوة عند التعامل مع الآخرين

الهدف الحقيقي لهذا الكتاب هو أن يقوم بتعليم كيفية التمتع بالثقة وبالقوة عند التعامل مع الناس.

إن أحد الأسباب الرئيسية لافتقار الكثيرين للثقة عند تعاملهم مع الآخرين إنما يرجع إلى عدم فهمهم لما يقومون بالتعامل فيه، إننا دائماً نلتفت اليقين في أنفسنا ونعاني من فقدان الثقة في نواتنا، عندما بقدر لنا أن نتعامل مع ما نجهله ولا نفهمه، عليك فقط بمراقبة أحد «الميكانيكيين» القاعدين وهو يحاول إصلاح آلة إحدى السيارات الفريية عليه والتي لا يفهم في أمورها، إنه يتردد، إن كل حركة منه تنم عن افتقاده للثقة بنفسه، قم بعد ذلك بملاحظة ميكانيكي آخر من الرؤساء، إنه يفهم الآلة التي يقوم بالعمل فيها والتعامل معها، إن كل حركة منه تشع بالثقة. نفس الأمر ينطبق على أي شيء نقوم بالتعامل معه، فكلما كان إيماننا أكبر بما هو في أيدينا، كلما زادت الثقة التي تتمتع بها في تعاملنا معه.

وأنت إن قمت «بملاحظة» بعض القواعد عن العلاقات الإنسانية وبعثت إلى تطبيقها كما لو كانت مجرد حيلة تستند إليها، نأكد أنها لن تكون كافية بمنحك الثقة عند تعاملك مع الناس. إن التكفليل بذلك هو فهم الطبيعة الإنسانية وفهم القواعد الأساسية التي تكمن وراء السلوك الانساني.

يجانب فهم الطبيعة الإنسانية، يقوم هذا الكتاب بعرض أساليب عملية  
معدة للقيام بتطبيقها

إننا سوف نقدم إليك أساليب فنية، ثبت صحتها، وذلك لكي تلعب معرفتك  
بالعينة الإنسانية موضوع التطبيق

ولقد أثرت هذه الأساليب الفنية التي تم اختبارها مع الآلاف من الآخرين،  
كما أنها مستجدي ومستشر مطلة، وأنت بمجرد أن تبدأ في وضع معرفتك بالناس  
موضوع التطبيق، فإنك ستجد في نفسك «قوة» جديدة قد تراكمت في داخلك عند  
التعامل معهم.

• وننتقل الآن في الفصل الأول من الكتاب.

## الباب الأول

### كيف تدفع الطبيعة الإنسانية

#### للعمل من أجلك

ويحتوي هذا الباب على ما يلي :

#### الفصل الأول :

مفتاحك إلى النجاح والسعادة .

#### الفصل الثاني :

كيفية الاستفادة من المسر الرئيس لتأثير في الآخرين

#### الفصل الثالث :

كيفية الاستفادة بممتلكاتك الخفية عندك.

www.mlazna.com  
^RAYAHEEN^

## الفصل الأول

### مفتاحك إلى النجاح والسعادة

من كل ما نريده من الحياة مجرد شيئين: النجاح والسعادة

كلما بحثنا عن بعضنا البعض، وقد تكون فكرتك من النجاح متنافسة عن  
مكرسي آب، إلا أن هناك عاملاً كبيراً واحداً يتعين علينا جميعاً أن نعلم كيفية  
التعامل معه إن كان لنا شئ نرجو لو أن نساعد وهو نفس العامل الكبير ذاته  
لنواجهه في كل حالة، سواء كنت معاملاً أو مديراً أو رجل أعمال أو مدعياً  
مستعارة، وسواء كنت أحد الوالدين أو مجرد موظف مبيعات أو حتى ربة منزل  
ومن إلى ذلك

والقد أثبتت الدراسات النفسية أنك لو تعلمت كيفية التعامل مع الآخرين فإنك  
تكون بذلك قد قطعت ٨٥٪ من طريق النجاح في أي من الأعمال أو المهن، شك أو  
غيره، و٩٩٪ من طريق السعادة الشخصية.

## مسايرة الآخرين وحدها لا تشكل إجابة

إن مجرد الإلتزام بكيفية مسايرة الناس لا يشكل ضماناً للنجاح أو للسعادة. إن الأشخاص الذين يمتلكون بخيل العناني وعباءة الإصطناع سيظلون تراهقهم في الحياة وقد تعلموا الطريقة التي يسيرون بها الناس من أجل أن يتفادوا المشاكل ويتخطوها. أما الحصول لمسح من أسوأ الذي يقبل الهزيمة بحدوثه، فقد تعلم طريقة وحيدة لمسايرة الناس، وهي ببساطة أن يسمح لهم بأن يعيشوا في قوتهم.

في الطرف المقابل نجد هناك ذلك النوع الذي يتسم بالعناني والديكتاتورية والذي يمسح لنفسه أيضاً طريقته لمسايرة الناس، والتي هي ببساطة أن يقوم بضرب كل معارضة وتحريضهم إلى مجرد مسحة للأحذية عند عتبة الباب ثم التزم بموعد لكي يتوس عليهم ويسير فوقهم.

إن لم يعد بحاجة إلى المزيد من الكتب عن كيفية مسايرة الناس، ذلك لأن لكل منا نظام الناس الذي نُشر معه بالنسبة إليه حتى «المصنعي» من له طريقته الخاصة في تحقيق ذلك، ويقول لنا علماء النفس إن العصاب نفسه يمكن تعريفه على أنه نموذج من الاستجابات قام لمصنعي بتشكيلها لنفسه من أجل مسايرة الناس.

إن ما يهم في الطريقة التي يسيرون بها الناس أو نعيش بها معهم، والتي تجلب لنا رضاات الشخصية ولا تصنعهم في الوقت نفسه بنوات أولئك الذين نتعامل معهم. فالعلاقات الإنشائية هي علم التعامل مع الناس بطريقة لا يتم فيها المساس بأنفسهم أو باننا. وهذه هي الطريقة الوحيدة لمسايرة الناس التي تجلب على الدوام أي نجاح حقيقي أو أي سعادة حقيقية.

## الصعيب وراء فشل

## تسعون في المائة من الناس في الحياة

قامت مؤسسة «كارسجي للتكنولوجيا» بتحليل سجلات خمسة عشرة ألف شخص كتبت إلى النتيجة أن ١٥٪ من الفلاح ربما يرجع إلى لتدريب التكنولوجيا، وإلى العقول، والمهارة في الأداء البيئي، وأن ٨٨٪ من النجاح يعود إلى عوامل الشخصية ذاتها، وأن القدرة على التعامل مع الناس النجاح.

وحدثنا قدم مكتب الإرشاد المهني بجامعة «هارفارد» بإجراء الدراسة على آلاف من الرجال والنساء من الذين تم الإستفتاء عن أنفسهم، وجد أنه مقابل كل شخص فقد وظيفة لعشلة في أداء عمله، هناك شخصان هم فقيدهما لوظيفتهما بسبب فشلهما في التعامل مع الناس بنجاح.

إن اتسبه قد ارتفعت عن ذلك في الدراسة التي قدمها الدكتور «البرت أورد» ويحدد التي حملت العنوان: «بعض أسرار أغوار عقلك»، والتي ذكر فيها أنه من بين أربعة آلاف شخص ممن لقوا وفشلهم في عام واحد، نجد أن ٦٠٪ منهم فقط، أو ٤٠٪ شخص منهم فقط هم من فقدوها بسبب عدم قدرتهم على إنجاز أعمالهم، وأن ٦٠٪ من الفلاح المطروحين، أو ٣٦٠٠ شخص منهم قد فقدوا أعمالهم لأنهم لم يقوموا بتطوير شخصياتهم كي تستطيع أن تتعامل بنجاح مع الآخرين.

## من أين يأتي النجاح والسعادة

أشعر حوك: هل أكثر الأشخاص نجاحاً ممن تعرفهم من الناس هم أكثرهم حظاً في العقل والتفكير، وهل هم أكثر الأشخاص مهارة؟ وهل أسعد الناس الذين يحيطون بنا أكثر متع الدنيا وبماضيها يلقاؤون في ذلك، من تعرفهم من

انساناً إنك لو توكلت وفكرت مدة دقيقة على خروج قولك عن أن أكثر الناس يحب من الناس وأكثرهم استمتاعاً بالحياة هم أولئك الناس يشعرون بطريقة تمكنهم من التواصل مع الآخرين

مشاكل شخصيتك هي التي تشكل مشاكلك مع الآخرين

هناك الملايين من الناس الآن ممن يشعرون بالحياة والحجج و الرهبة والتحق في خوف الإحتجابية كك أنهم يشعرون بالندوبية ولا يفركون أبداً أن مشكلاتهم الحقيقية بها هي مشكلة علاقات إنسانية، بل ولا يسلط منهم أبداً أن فشلهم كشخصيات، إنما هو فشلهم الحقيقي في كيفية التعامل بسوج مع الآخرين

على أن هناك العربيين، على الأقل كما يظهر على لسطح من سنون عسى انعكس تماماً من النوع الحجج، لمصحب إياهم ينون والتحق من أنفسهم، إنهم من النوع «المتراس» الذي يسيطر على أي لقاء اجتماعي يتواجدون فيه سواء كان مكانة المنزل أو المكتب أو النادي.

ولا أنهم مع ذلك يفركون أن شدة شعناً ما ينقصهم ويفتقدونه، ويتساوون عن السب وراء عدم تكال وتقدير رؤسائهم في العمل وحتى عائلاتهم لهم، ويشعرون لماذا لا يشعرون الآخرون بمسرة أكثر طواعية معهم، ربه من الضروري عليهم الاستمرار في دفعهم إلى ذلك أكثر من ذلك بهم يفركون، في اللحظات التي تتسم بصراحة أكبر مع أنفسهم، أن أولئك الناس ممن يتطلعون إليهم بأكبر حماس كى يتفروا إليهم ويسبقوا بفرهم إليهم لا يمتصونهم ذلك التقبل والتقبل الذي يتوقعون إلى الحصول عليه منهم وهم قد يجادلون فرس لتعلن معهم، أو يجادلون فرس أولاً والمداقة لو يجادلون دفع الناس إلى العمل والإنتاج لهم .

إلا أن الشيء الوحيد الذي لا يستطيعون فرضه هو نفس ذلك الشيء الذي يتوقعون إليه بشدة إياهم لا يستطيعون أن يدفعوا الآخرين لكي يصبوهم، وأن يحسوا أبداً عسى ما يهدون إليه ويصبوهم ذلك لأنهم لم يتقنوا فن التعامل مع الآخرين

تقول «بيمارو أفرستريت» في كتابها «فهم انصوف فيما وفي الآخرين» إن مشاكل إعدام الفرس انماطها لها جذورها دائمة في علاقاتنا مع الآخرين

«فلانسان منا يفتريه الحوف عندما تتراقب سيرته على الطريق الصريح لمعنى بالجد، إلا أن هذا الحوف لا يمد على تشويه شخصيته، كما أن لره يستشعر الالهم عندما نهوي امطرقة وتسقط فوق قدمه، إلا أن مثل هذا الالهم لا يقضى لديه أي نوع من العدا» ولكن المسارة الوحيدة التي لا يستطيع أن يتسامح بشانها والتي لا تمكنه من أن يبقي في صحة طبيعة عاطفياً، هي فقدان العودة التي تقوم بينه وبين إخوانه في الإنسانية.

في عصر الذرة

لن نقدر الأساليب العتيقة الجالفة

رما تواجد ذلك الزمان في ماضي التاريخ، عندما كان يوسع أحد رجال لصناعة الجازيز أن يريد «المنة الله على الناس» ثم يعضي بعدها في طريقة، وحتى إنني وقت قريب أثناء الحرب العالمية الثانية عندما شحت المصانع الاستهلاكية وبيدت مائدة كان يوسع رجال البيعات ورجال الأعمال أن يتقوهوا بمنال هذا الكلام، وأن يعضوا بعد ذلك في طريقهم وكل شيئاً لم يحدث.

فإن ما عدنا إلى أوراء وقبل عملية تحرير المرأة كانت العلاقات الإنسانية داخل البيت تتسم بمنال هذه السمات ويمثل كل هذه البساطة أيضاً لقد كان

الروح والأب يقولان ببساطة بدور السيد الأسير الذي، هي أنه عندما كان يظلم أحدهما هذا الدور كانت تهب بعض النشاب الصغيرة، هي السطح على الأقل.

لا أن الأرملة قد تعجبت، وأولئك الذين لا يزالون يعيشون في الماضي ويحاولون، لأحد بتلك الأساليب المتعلقة لبالية في مصروف "ناري" قد، يتم التحلي منهم وهجراتهم وتركهم على جنب، الطريق، ولي مكان بعده كثيراً هي ذلك الذي يشغله ذلك المصير القوي بالتمام بالعلاقات الإنسانية التي تسود عالم دنيانا الحديث اليوم.

وبع تقدم الحضارة ومع الإختراعات الحديثة التي قصت شيفتنا وحولتها إلى عالم تزايد في التقرب والصغر، ومع حياتنا الإقتصادية التي أصبحت أكثر تخصصاً وأكثر تعقيداً، فإن الآخرين - الناس الآخرين - قد تزايدت أهميتهم وتعمقت بالنسبة لنا أكثر فالتكر

### لم يعد للعالم الاتعزاليين وجود

كان دافني كروكيته السيسى لقيم عند الأطراف الصوبية من أصحاب النوعية الاتعزالية بكل سماتها العظيمة والحرية وكان أميناً لترتبه بحكم إنعدام وجود تجمعت لنفس في منطقته لثانية، ثم إن القاس لم يكونوا يمثل هذا الإحتضاد على بعضهم البعض، كما هو الحال في أبنائنا هذه، وسواء كان هؤلاء دافني، مكتوباً من شرائح لحم الحيوانات التي كان يصطادون أو من حساء الأرانب الذي تكرر تسخينه أكثر من مرة فالأمر بمرمته كان يتوقف على مية القاص، وعلى حدة عسيرة التي كانت تقوم برصد الفريسة ثم اصطادها لقد كان مكفيه إهتمامه على نفسه، وكان قنوعاً بيهده كفاية لقد كان هذا ما كان، أما اليوم، فإن حدث واستخدمت السيرة "جيبيليه" أن تحصل على قطعة مئازة

مستطاع من السهم الفاعل، فالأمر كله يتوقف سعيها على حركاتها، إقتصادية مع الجهاز المقيم عند ركن الشارع في شخصيتها، كما يتوقف على ما إذا كن ذبيحها قد استطاع أن يحقق النجاح في تعامله مع الناس خلال الأسبوع الماضي أم لا لقد كانت مهارة «كروكيته» كاملة في قدرته على التعامل مع حيوانات الأسر، وهذا كل ما كان يحتاج إليه تقريباً أو بها استطاع أن يستغنى ربما عن كل العالم، إلا أنه لم يجد أنه حتى «لهارة» لتكنولوجيا المتقدمة وحدها لا تكفي، وأنها تتوارى خلف مهارة التعامل مع البشر وأناس، وثقتي بعدها بالتنمية لتحقيق النجاح والسعادة، وعنى هذا أقدم إليك اثنين من الأمثلة.

### تمويل الهندسة الإنشائية

#### في أهميتها المعرفة الفنية

إن من لنا اختيار إحدى اثنين التي يبدو أمرها بالكامل قائماً على المهارة الفنية، فمن المؤكد أنها ستكون الهندسة وحده أن قامت جامعة «بوربون» بالإحتفاظ بسجلات دقيقة لخبرتي الهندسة لديها على مدار فترة تزيد قليلاً عن خمس سنوات. وأجريت مقارنة من المكاسب المادية التي حصل عليها أصحاب أعي الدرجات الدراسية، والتي بدوا متمكنين تماماً من الإلتزام بكافة التفاصيل الفنية ومن أصحاب العقول، السيطرة تماماً على غلب المهنة وقادروا مكاسبهم مع مكاسب أولئك الخريجين من أصحاب أعي وأقل الدرجات في نفس الجامعة، واكتشفوا أن الفرق في المكاسب بين الفئتين لم يكن إلتفدي ٣٠٠ دولار سنوياً عند، قارنوا مكاسب أولئك الخريجين الذين تميزوا بالقدرة على التعامل مع الآخرين في المواقف لإجتماعية، وجدوا أنها تزيد بمقدار ١/٥ من تلك التي

كانت تحصلها مجموعة «الأوكلاه» وبمقدار ٢٢٪ من أولئك الذين كانوا يعمدون بمعدلات منخفضة عند تأديتهم لشخصية.

وهذا يدعو إلى التسوية، حيث يجد الكثيرون اليوم يعتمدون على لقائهم بمهمة من أجل تعويض شخصياتهم. في الوقت الذي لا ينسوي فيه مستوى القليل من الاهتمام بأساليب العلاقات الإنسانية، رغم أن الأمر في مجملها لا يريد عبثاً أن إنه التذكير «البرت» بوزارة «بجاء» لعالم للنفسى الدرر. عند أوضح أنما إن. قد بتحليل الشخصية ووصلنا إلى مكوناتها الأساسية فربما لن نجد فيها سوى «القدرة على مساعد وحتمه الآخرين»

#### وجدت الناس لتبقى

وجدت الناس لتبقى، هذه هي الحقيقة، كرههم ذلك أم أحببهم، ونحن لا نستطيع ببساطة أن نعلق أي نجاح أو سعادة في عقلنا أنحدث دون أن نضع الناس «الأخريين» في حسابات

وأيضاً بالضرورة أن يكون أجمع الأطباء أو المحاميين أو مدونى المبيعات هم أكثر الناس بكاءً، أو أكثرهم مهارة في استخدام بحرفيات مهتهم ولفظة البانمة هي المحن التي تصرف معظم المنتج وتشتيع «بهمجة» هي أدائها ليس بالضرورة أن تكون أجمل الفتيات أو أكثرهم بكاءً

وأبعد دمج وروية ليس من أصحاب أجمل الوجوه وأحلاها، وبخاصة كزوج لن توجد من أصحاب أكمل لأجسام أو أرقولها

ابحث عن النجاح في أي اتجاه وهي أي فرع، وتجد أن هناك رجال أو امراء ممن أتقن مهنة التعامل مع الناس، ستجد شخصاً يجمع بطريقة للتواصل مع الآخرين

#### أساليب ناجحة للحصول على ما تريد

تشكل حسنة كيفية التعامل بنجاح مع الناس، لي أمراً ممتعاً للغاية على الدوام، ولأعوام قمت بدراسة الرجال «الناجحين» وأساليب استراتيجياتهم لمعرفة محاولة معرفة سر تميزهم. كما قمت أيضاً بدراسة الفاشلين منهم، وأيضاً نفس السبب. ولقد طالعت كل ما أمكنني العثور عليه عن هذا الموضوع، غير أنني وجدت أن معظم الكتب التي تدور عن «مسايرة الآخرين» لا تستند إلى دراسات دقيقة عن الكيفية، التي يتصرف بها الناس، وبما يريد. الناس بالأسف. لقد وجدت أنها بدلاً من ذلك تتكلم عن بعض الأفكار البسيطة عن الكيفية التي يسعى الناس أن يتصرفوا، بمقتضاها، وما يتمتع عليهم أن يريدوه ويطلبوه. وهي إما عبارة عن مقالات من نوع كتابات «بوليانا» القديسة أدوات عن كيفية سحرهم وملاطفة الآخرين بالتحسن عن أي إشباه أو رضاء. لا تريد أنت الحصول عليه، أو عبارة عن مصائح عن كيفية السيطرة على الآخرين عن طريق الشخصية القوية

وجدت على مر عدة أعوام، أن هناك من الرجال ومن النساء من عمد بهنوء إلى استخدام أساليب وطرق أجبت وأثمرت بالفعل، نس فقد في النجاح في مسايرة الناس بل وفي الحصول على ما يريدونه ويتوقونه لأتقدمهم أيضاً

غير أن أعزيب حقاً، أن العديد من تلك الأساليب والطرق التي استخدمها هؤلاء الرجال والنساء، كنت هي بعضها مكتوبة والمعروفة لسنوات عدة، مع وجود فارق واحد كبير، هو أنه لم يتم تطبيقها بصورة منهجية، أو باعتبارها مجرد حين والاسبب لتتقرب أهداف، لقد تم تطبيقها مع توارر عصر آخر معها. وفي فهم الطبيعة الإنسانية



## اعتماد المعرفة على إيمان مبدئية أساسية معينة

تشبه المعرفة في العلاقات الإنسانية لمعرفة في أي مجال آخر، في أن المبدأ معتد على فهم وإتقان مبدئية أساسية عامة معينة، ولا يكفي أنه يتبع عليك أن تعرف ما تقوم به في أداء أحد الأعمال بل أن تعرف السبب في قيامك بهذا الأداء.

لا تكن وجه سمعة الوحدة، كل لقائنا على شاكنة واحدة فمما يتعلق بمبدئية الأساسية، غير أن كل شخص تصانعه يختلف عن غيره، ولو حاولته أن تتسم بعض الدليل لتعامل بمساج مع كل فرد تقاطعه على حدة، فلا شك أنك ستستخدم بمهارة حيثوس منها، تماماً مثل عروق النيانو إن وجد أن عليه أن يتعلم عرف كل لمن يفكره - على أساس أنه جديد تماماً وفريد مأكمله

وب يقوم به عروق النيانو هو إتيان بعض المبدئية الثعينة، إنه يتعلم أشياء أساسية معينة عن الموسيقى، ويقوم بممارسة بعض التفريدات إلى أن يطور مهارته أمام لوحة المفاتيح، وعندما يتقن هذه الأشياء الأساسية يصبح يوسع القيام بعرف أي قطعة موسيقية توضع أمامه، مع بعض التدريب ولعلم الاصصامي، ذلك أنه رغم أن كل قطعة موسيقية بدأتها تختلف عن أي قطعة غيرها، إلا أنه لا يوجد هي الينانو سوى AA مفتاحاً و A ملحات في السهم ادوسقي

ومما كنت عازفاً للينانو أو لا، فس الممكن لك أن تتعلم بسرعة عرف «الوتر العنيد» وعمره على النيانو، ويملكه مع مريد من العصور أن تعلم العنوب على كنهه الأنيان، وأن تتسم أن نعلم كل ضرورة على حدة، وأن تكون قائمة بدأتها مستعينة عن غيرها وهذا ما يقوم بتعليمه عازف بيانو العلاقات الموسيقية

(لكنوسرف)، غير أن ذلك كله لا يجعل منك عازفاً للينانو، ولو حاولت أن تقوم بتقدم كريسرت بنفسك، فسوف تكون تفتش الربيع خلفك الذي تشك

الماتر في الناس عن وليس حيلة للممارسة وهذا نفس ما يجري عندما تحاول أن تتعلم بعض النحل للتأثير في الناس ثم تقوم بمطبخها بطريقة آلية سطحية إنك تمنحهم حلال نفس «الحركات» التي تقوم بها الزوج أو المرأة مع لهم طريقهم يتواءم مع الآخرين، إلا أنه، ومنى نحو ما لا تجد أن هذه الحركات قد جاء ت ببساطة أو الثمرت. لقد كنت يعزف نفس السمعات إلا أنه لم يظهر الدوسقي أي أثر

إن هدف هذا الكتاب ليس أن يجعلك تعرف على بعض الأوبرا الطويلة ولكن أن يجعلك إتقان انتعاص مع لوحة المفاتيح، إنه لا يسعى لأن يعلمك بعض (النحل) لتعامل مع الناس، ولكن من يجعلك لمعرفة النسبة على فهم الطبيعة الإنسانية، وهي السبب في تعرف الناس على هذا النحو اندي يقومون به

إن الأساليب التي يقدمها هذا الكتاب، قد تم اعتراف على آلاف الناس ممن حضروا - لمصنعه - خاصة بالعلاقات الانسانية إنها ليست تلك الأفكار البسيطة التي لكيانية التي «ينبغي» أن تتعامل بها مع الناس، إنما الأفكار التي سمعت لأجساد الكيفية التي عليك أن تتقدم بها مع الناس إن كنت تريد أن تساهمهم وإن كنت تريد أن تحصل على ما تبتغيه في نفس الوقت

كنا فعلاً مريد انجح والسعادة لكن ذلك اليوم قد ولى وبني، ذلك من وجد اتصالاً عندما كان متفكر أن تحصل على هاتين الخصمتين بمرغم الناس على معك ما تريد وتطلب والتسول من أجل الحصول على ما تريد ليس مالحب للأصل، ذلك أنك لن تجد أي شخص يقوم باحترام، أو يرغب في مساعدة أي

بأن نسمع الانتباه لتغير ويمضي في كل اتجاه بعد ممدودة متسولة حب  
لأخرين وتقديرهم

في الطريقة الوحيدة المتجذرة للحصول على ما نريده من الحياة هي أن  
تكتسب مهارة التعامل مع الناس

### خلاصة الفصل الأول

- ١ - لميلقة لمركبة هي أن من ٦٦/ إلى ٩٠/ من كافة حالات لغش في  
بدا الأعمال هي الفشل الحادث في العلاقات الإنسانية
- ٢ - ما يسمى بمشاكل الشخصية، مثل الخوف والحب والشعور بالذات  
هي في الأساس مشاكل في التعامل مع الناس
- ٣ - تعلم بثقة مهارة التعامل مع الناس وعندها ستقوم كل شخص بمحاولات  
وسعياتك
- ٤ - تعلم المضيء: أهمية استغلال التعامل مع الناس وعندها لن تكون محسباً  
لنمو إلى ممارسة الدليل واللاصق

### الفصل الثاني

#### كيفية استخدام السمع

#### الأساسي للتأثير في الآخرين

أثناء كتابتي لهذا الفصل، جادتي الصحف وهي تعمل إلى كسب ثروان  
وكثرة لا رابط بينهما، يتعلق القصة الأولى برجل قام بصق بعض النساء، ذلك  
لأنها ذهبت لتنام في لوقت لدى كس يتحدث فيه إليها، أما القصة الثانية  
فكانت عن عنام يبلغ السابعة عشرة من العمر ويغالي من وجود سنة بارزة  
ضخمة تطل من فمه، واعتزف بأنه لم يكن يريد أن يقوم بالسرق، إلا أنه كان  
يتعرض حتى حياته لضحك الأولاد الآخرين عليه، وأنه إذا قصد فقط أن يثبت  
لهم أنه رجل ناضج.

تثير القصة إلى الذي يمكن أن يصل إليه الناس من أجل التمتع  
عن دوائهم «لجراحة» إن يوسع أن تقوم بأحداث إصابة جسدية لأحدكم،  
ويعتقدون أن تسرق بفسادته، يمكنك أن تصيب له نظريات بكل أنواع الطرق،  
وأن تخرج من كل ذلك دون أن يصيبك شيء غير عاري، إلا أن الحقيقة أني لا  
معتز، وذلك فيما يتعلق بالعلاقات الإنسانية، هي أن «نوس» على ذات أحد

www.mlazna.com  
^RAYAHEEN^

الأشخاص إن اللحظة التي تكلم فيها بالتقبل من كرامة شخص آخر وبالمط  
منه كإنسان، هي اللحظة التي تتوالى فيها نفسك داخل المنطق.

ولأن الذات إنسانية تشكل ذلك الشيء، ونحن لصاحبها، ولأن الإنسان قد  
يعتبر إلى مثل هذه الامداد المتفرقة من أجل الدفاع عما يعتقد أنه مهدداً لكرامته،  
فإن حكومات حبيب الدماء قد أصبحت من الكلمات الرئيسية في اللغة.

### نستظر إلى الجانب الآخر من حب الذات

إن كان التوسع الاعتراف بأن حب الذات يمكن أن يدفع الناس إلى القيام  
بأعمال عنيفة غير منطقية ومحررة، فإنه بإمكانه أيضاً أن يدفعهم إلى التصرف  
بطريقة سيئة لا تنقصها روح الشهامة والبطولة.

### ولكن ما هو حب الذات، على أي حال؟

ذكر الكاتب المشهور والمعروف بنشاطه العجري، «إرنست هوبز» أن ما يسعى  
إليه الناس بالذات والغور، ليس في الواقع سوى «شرارة مقدسة» تم زرعها في  
الإنسان، وأن أولئك الرجال والنساء الذين قدسوا بيشغال الضرورة المنقصة  
داخلهم هم وحدهم القادرون يوماً على اجتياز بجانل الأعمال.

ومواء أسمى الأمر كرامة إنسانية أو شخصية أو ما شابه ذلك، فإن  
ثمة شيئاً هناك في أعماق قلب كل رجل وكل امرأة يتسم بالإنسانية ويتطلب  
الاحترام. إن كل إنسان «فريد» في حد ذاته، وله شخصيته الفريدة، وأقوى  
المواضع داخل كل شخص هو الاحتفاظ بهذا التفرد، والدفاع عن هذا الشيء  
الهام ضد كافة الأعداء.

وهذا هو السبب في أنك لا تستطيع أن تعامل البشر على أنهم آلات، أو  
مجرد أرقام في أحد السجلات، أو كجموع وحشود، ثم تبدأ بعد ذلك بطريقتك

المرجاء. هذه لقد فشل كل جهد تم بذله من أجل حرمان الكائنات الإنسانية من  
حبيبها، في التفرد. إنه أكثر قوة من لجبرش ومضكرات المسجون، وثبت أنه  
أكثر قوة من لوريات الإقطاع الذين حاولوا تحويل الناس إلى عبيد وأتباع،  
وأثبت أنه أكثر قوة من جيوش عشر نفسه. وهو لدى هذا لما تفسر لأرض  
الأمم (أمريكا)، ولاعلى الاستقلال (الأمريكي). إنك لو قرأت هذا الاعلان  
بامعان فستجد إنه إعلان حقيقي عن استقلال الفرد. إنه يستند قوته، ليس من  
مجرد أنه يقدم حقوقاً معينة لجموعة بذاتها من الرجال، ولكن من حقيقة «علائق»  
من حقوق لكل الرجال لا يمكن التصرف فيها أو إساءة عليها أو استزاعها  
منهم.

ومن الجدير أيضاً، أن نلاحظ أن إعلان استقلالنا يضع القيمة الحقيقية  
للأفراد على أساس أنها هبة من الله، وليس أي شيء آخر قد يكون الفرد نفسه  
قد قام بتجديده لنفسه. «إننا» بعد هذه العلاقات بمثابة حقائق توضح نفسها  
بنفسها من أن كل الرجال. قد منحهم خالقهم الأعظم حقوقاً معينة لا يمكن  
التصرف فيها أو إساءة عليها أو انتزاعها منهم.

ليس هذا كتاباً عن الدين، إلا أنه في التحليل النهائي لن يكون بإمكانك  
الفصل بين الدين والعلاقات الإنسانية، وما لم تؤمن بأن هناك لخالق الذي  
أسعى على الرجال حقوقاً لا يسمح بالتصرف فيها، ولها قيمته، الفطرية  
الطبيعية في نفوسهم، فإنه لن تستطيع أبداً أن تؤمن بالناس والبشر، لك أن  
أشبههم بغيرهم، أنه لا يوجد إله خالق، وعينه لم تكن الناس هي الأخرى  
تحظى بأهمية كبرى لديهم، إن «الفرد» لا يوجد في الصبيان أو الاعتبار عند  
الشيوعيين.

قال «هنري كيسر» ذات مرة: «إنك قد تقوم بمدرسة علاقات إنسانية طيبة بصورة تلقائية وشغوية إن تذكرت أن كل فرد له أهميته»

وملك هي أيضاً القاعدة الأساسية للاعتراف بالذات إلى الرجل (أو المرأة) الذي يشعر بأنه شيء ما، ليس بسبب ما يؤيد من عمر أو مدى براعته فيه، ولكن بسبب لطف الله وهديته التي وهبته قيمة فطرية مستقلة. هذا الرجل (أو المرأة) يتطور لديه ويصور اعترافه بذاته بصورة صحيحة. أما من لا يدرك هذا الأمر فإنه يحاول أن يعطي لنفسه تميزاً عن طريق جمع المال أو الثور باستقلته، أو بكونه إسمه في الجريدة، أو من خلال مائة طريقة أخرى، وليس ذلك فقط هو من يطلق عليه المصاحب نفسه أو المتمر بذاته، ذلك إن استعتمدت لكلصت في أسلوباً مماثلاً - ولكن أيضاً ذلك الذي يعاني من جوع متحمل لا يشبع لهذا الإعجاب والاعتراف، والذي هو سبب معظم المصائب التي يصابها هذا العالم

### كلمتا محبوبتان: أربع حقائق عن الحياة

إن كنت تصيد التعامل مع الناس، سواء كانوا أطفالاً أو رجالات، أو راجلاً أو رئيساً في العمل، عمالاً أو حتى مجرمين، فإنه من المفصل أن تقوم بمعرفة الظروف الاتية في ذاكرتك، وأن تتصرف بمقتضاها

- ١ - إما كنت محبوباً لذاتك
- ٢ - إهتمامك أكثر بنفسك عن أي شيء آخر في العالم
- ٣ - إن كل شخص يثقني به يريد أن يشعر بأنه «مهم» وأنه يشكل شيئاً ما
- ٤ - هناك فرق داخل كل إنسان لكي يحظى بتقبل الآخرين له، وذلك لكي يقدّر على تحببه لنفسه وتبناها

كلمت «أمسرى جوع حب الذات»، وحدث فقط عدد إشباع هذا الجوع، ولو بصورة جزئية، أن يصبح قادرين على سبب أنفسنا، وسبب الاهتمام منها لكي ننحى إلى شيء «آخر» إلى المرء الذي تعلم أن يحب نفسه هو وحده «القادر» على أن يكون كريماً وودوداً مع الآخرين

### ما الذي يدفع الناس إلى الاهتمام بعاتهم ولافتتنان بها؟

لاعتاد، الذي كان قديماً، هو أن مشكلة «حب الذات» تكمن في رؤيتك لنفسه على أنها شيء كبير للغاية، وأنه يتمتع باعتراف مبالغ فيه بذاته، وأنه كان على الشخص الأناني المهتم بنفسه أن يتخفى عن القبح الخبيث في نفسه، وعندما يمكن أن يتحقق له «لشأن» مع فقه وبعديه وحتى قبحاء أنبطين من علماء النفس، كانوا من أصحاب «لاعتقاد» أن الشخص المحب لذاته «لمحب بنفسه» يتمتع بفكرة عالية جداً عن نفسه، وأن طريقة التعامل معه إما القيام بإيريكته وهرجائه، أو بالعمل على إقناعه بمحض ممارسته وانتزاع بعض إحساسه بأهميته من نفسه، وقد قام المجتمع بنجدة هذه الأساليب عند مئات الأجيال عند التعامل مع المجرمين، وحتى إلى وقتنا الحاضر، نجد أن العديد من الأفراد يعملون إلى محاولة استخدام تلك الأساليب مع الذين يبقون في جانب اللبس على الأوامر، ومن الصعب مسايرتهم، غير أن هذه التكتيكات لم تفلح أبداً في مهمتها. وأن كل ما سمحت فيه هي دفع الشخص الآخر لأن يكون أكثر مواءمة واكتساب ذاته لصلاسية أكبر

والسبب في فشل تلك الأساليب بسيط، ويرجع الخلل في كشف هذا الأمر إلى عدم عمق النفس «الأكسيبرين» الذين قاموا بدراسة تأريخ حالات بعض أساس (الحقيقيين، وليس «المظروبيات»)، وبقا «مفرد الآ»، وهو آدمي شك، أن الشخص المهتم بذاته المحب بنفسه، لا يعاني من «فوضى» في الاعتراف بالذات،

بل إنه لا يتمتع سوى بالقدر القليل جداً منه. فبعضنا تكون على علاقة طيبة مع نفسك تكون على علاقة طيبة مع الآخرين.

بلغ المدي «بوناردو أو فرمشريرت جالى قولها» إن كل مثال (بجهد قائم بذاته) يعبر عن خلاف الفرد مع نفسه، وهو خلاف مع الآخرين. قد لثت أنه جوهر مشكلة تحتاج إلى اعتبار حقيقي بالذات، وأن علاج كل حالة إنما يتألف من إستعادة هذا الاعتزاز بالذات وعوقته. وأن المرء بمجرد أن يبدأ في الاكتثار قبلاً من حبه لنفسه، يصبح قادراً على حب الآخرين أكثر قليلاً، وأنه بمجرد نقله على سقطة المزاج على نفسه، يصبح أقل إنتقاداً للغير وأكثر تسامحاً مع الآخرين.

ولقد توصل أساتذة علم النفس الأكليبيكي والجريرسي بعد دراستهم لآلاف حالات كافة أنواع «الشكاى التي صاحبت أناس (حقيقيين)، أن النور للعجاب بالذات شيء يشمل الكون كله، كما أنه أمر طبيعي تماماً مثل النور لعدائي وأن طعام الذات مثل طعام الجسم ويقوم بنفس الفرض الذي يؤديه الغذاء بالنسبة للجسم، ألا وهو الحفاظ على النفس. رب الجسم يحتاج إلى الطعام لكي يستمر في البقاء. إما الذات أو الفردية المتفردة لكن إنسان فتمتحتاج إلى الاحترام والقول والاحساس بالاكتمال.

الذات التي تسمى النور ذات مثدية. فلو كانت الفردية هي الذات والمدة إلى طريق طويل في اتجاه تفسير سبب تصرف الناس على النحو الذي يقومون به. إن المرء الذي يتناول ثلاث وجبات طيبة يومياً لا يفكر إلا قليلاً في معدته، ولكن مع هذا المرء يحيا نور طعام لفترة يوم أو يومين حتى يعاني من الجوع الحقيقي وحتى تبدأ شخصيته بالكامل في التفكير، إنه يحيل وقتها إلى التحول من شخص كريم مرح نحو الشخص إلى شخص آخر يحيل إلى الشراسة والظلمة والسك،

كما أنه سيصبح أكثر انتقاداً للغير، وإن يجد شيئاً يرقصه، ويؤثر في وجوه الناس، وإن يجنيه وجوه محبة بجواره وإبلاغه أن كل مشكلته ليست سوى «معيه بمعنته»، وأن عليه أن يبعد فكرة عن معدته، وأن يحلص عقله منها. كما إن يجدي منه إضارة «أن عليه أن يقلل من التفكير في نفسه، وأن يفكر أكثر في الآخرين». على أنه لا توجد سوى طريقة واحدة يستطيع بها أن يتغلب على «التركيز العدوي»، لو المنحصر في لمدة، وهي الخضوع إلى مطالب الطبيعة من أجل البقاء. لقد وضعت لسبعة فريسة داخل كل كائن حي تقول له: إن ما يقني أولاً هو أنت واحتياجاتك الأساسية. إن حبه باعتصار أن يتكلم وأن يروى أمر احتياجته الأولية. حتى قبل أن يكون قادراً على الاهتمام بأي شيء آخر.

بعد الأمر نفسه، وإلى حد كبير مع الشخص المهتم بذاته، فس لأجل تواجد شخصية شخصية معادلة طبيعية. تطلب الطبيعة قسراً من قبول الذات وتقبلها، وليس من الجيد القيام بتوبيخ الشخص المهتم بذاته ومطالبته بالاحتياط فكمه بنفسه، به لا يستطيع أن يبعد فكره عن نفسه إلا إذا تم إشباع جوعه إلى الإعجاب بالذات، عندها فقط يستطيع أن يقوم بأبعد اهتمامه عن ذاته، وتوجيه الاهتمام إلى عمله وإلى الآخرين واحتياجاتهم.

### الاعتزاز المتواضع بالنفس

### بعض الاحتكاك والتلاعب

عندما يصل الاعتزاز بالذات إلى درجة مرتفعة يصبح من السهل المسايعة مع الناس. وقتها يكون المرء في حالة استساخ وكرم وتسامح، ولا منقصه أربعة في الإصبات إلى آراء الآخرين، لقد قام برعاية احتياجاته الأولية وأصبح قادراً على التفكير في احتياجات الآخرين. لقد باتت شخصيت في منتهى الثقة، وفي

وضع أسس بما يمكنه حتى من انحراف في بعض المظاهر، وأصبح يوسع حتى أن يرتكب الأخطاء أو أن يكون على خطأ أحسباً ويوسع لإعتراف لنفسه بأنه قد ارتكب خطأ، بل ويمكن أن يتقبل نقد أو التوبيخ من شانه بل وأن يتجاوز نفسه من ذلك ويهيمه، ذلك أن مثل هذه الأشياء لا تشكل سوى شيء شخصي للعامة بالنسبة لاعتزازه بذلك، ذلك الاعتزاز الذي يملك منه الكثير بالفعل

وثمة حقيقة معروفة تماماً ألا وهي إنه من الأسهل التعامل مع أشخاص تنفقه عن التعامل مع الصغار، وهناك قصة يحكونها من جندى في إحدى الجاليات الأولى، الذي صرخ في وجه من أمامه قائلاً: أطعمني هذا الكوبيت القبيح، ولم يكن من أمامه سوى الجنرال «بلاك جاك بيرشيج» وعندما تعلم وهو يقدم إيمانه، قدم الجنرال «بيرشيج» بالترتيب على ظهره وهو يردد حسناً فعلت يا بني، ولك أن تسعد انني لم أكن «مافرم تان»

إن وصية الجنرال لا تتهدد بملاحظات عسكري يمكنك أن تكون قليل القيمة إن قلت من شأنك نفسك

عندما يكون الاعتزاز بالذات متواضعاً وعند درجة متدنية، تتفاخر الاحتكاكات والمتاعب وتتوارد بسهولة، وعندما يكون في درجة متدنية للغاية، يصبح من الممكن لأي شيء أن يشكل تهديداً خطيراً، وهذا هو نفس ما حدث عندما قدم أحدهم بحق إمراة لأنها ذهبت إلى الدوم في الوقت الذي كان محدثها فيه، فلو كان اعتزازه بذاته بالقدر الكافي ويستمع بدرجة كافية من الارتقاع لما انتقدت هذه الأمراة مثل هذه الأبعاد بالنسبة إليه، وإن كن صبي السابعة عشرة يلتصق بما يكفي من الاعتزاز بالذات، لما قام بسرقة إحدى معصنات الصنعة كي يثبت لزملائه أنه رجل ناشج

و، بالنسبة للشخص الذي يجمع بقر مكتبي من الاعتزاز بالذات، تبدو له حتى مجرد النظرة الناقدة أو مجرد الكلمة الواحدة الجادة بمثابة الكارثة نفسها وما يسمى «بالهفوس الضامة» والتي ترى أن هناك شيئاً ما مستقر أو ثري معني آخر مقصود حتى في أي ملاحظة بريئة تجرى أمامهم إيت تعاني من عتزاز مكتبي بالذات، كما أن لشخص الاستغرافي كثير «البناعة» ولقاهر، بغض هو الآخر من «عتزاز» بذات تسمى «الترجة»

كيفية فهم البلطجي، حتى لشخص لمخاطوس الذي يحاول أن يرمك مكاتبه، أو يريد أن يشرك بك أنشي منه، يعاني هو الآخر بالفعل من رايه انستبي في نفسه ويمكن أن تستوعب سنوك إن وصفت شيئاً في دعمك أولاً، به في حاجة حاسة إلى رودة ومساعدة لفعيته، وأنه يحاول تحقيق ذلك عن طريق التلاعب عليك ثانياً، إنه يشعر بالحول، وإن عتزازه بذاته عند هذه الدرجة من الندى التي تدفعه إلى اعتبار أن أي تفوق لك ضيق في أي شيء مكفي شاملاً لتدمير هذا الاعتزاز بذاته، ورغم أنه لا يعرف حقيقة أنك سوف تتدرج إلى إحساسه بفعيته، إلا أنه أجور من أن ينهر هذه الفرصة، فهو لا يستمتع مع تدني مقامك أن يواجهك كرجل لرجل على أسس مساوية، ذلك لأن المخاطرة المحتمنة هما ستكون مخاطرة كبيرة للغاية، وعليه فإن استراتيجية الأمية الوحيدة التي يمكنه أن يستخدمها هي أن يلزمك منك قبل أن تخرمه أنت مكانه، الأمر الذي يرى فيه إهانة لكل شجرة العائلة

من فهمك لطبيعة النفس البشرية سوف تساعدك في التعامل مع كل هؤلاء الناس معهم يعدون من ندس الاعتزاز بذات، كما أن مهتم بالطريقة التي تنصرفون بها سوف تدفعك على تطوير استراتيجياتك للتعامل معهم

وعندما نترك أن الاعتزاز القلبي بالذات يقف وراء الاحتكاكات والشغب لأصحابه، فإنك إن تعمد إلى زيادة تلك المتاعب بمحاولة التعرض لهم، والتمنى أكثر وأكثر بمدى اعتراضهم بمدى اعتراضهم، إن عليك يقيناً أن لتعاني السفوية والملاحظات انتقهما، ولا تحاول الدخول في مناقشات معهم، ذلك إنك لو انتصرت عليهم فيها، فإنك تزيد من سحب رصيدهم الفكري أصلاً، من الاعتزاز بالذات، وتضعهم إلى أن يكونوا أكثر صعوبة في التعامل معهم من ذي قبل، وهذا هو الدم النفسي وراء الملاحظة المعروفة: اكتسب المناقشة وأفسد الصلقة

### كيف نحول الأُسود إلى حمل وبيج

هناك طريقة واحدة فعالة للتعامل مع مشيري المتعصب.

ساعد الآخرين على أن يجيروا أنفسهم أكثر

قم دائماً جوعهم لتأكيد الذات، وعندها سوف يتوقفون عن الزمجرة في وجهك والحدة والجفاء معك.

وعليك أن تتذكر أن الكلب الجائع كلب خبيث بغيء، أما الكلاب التي تلتهم بالشبع فبسر ما تسعى لتعراكه. وفي الأيام القوالي كانوا يقومون بشجور الكلاب المتعذرة لمدة يوم أو يومين قبل البارات، وذلك لكي تصبح من الكلاب البسيطة معاً. هذا ليس للعلاقات الإنسانية الناجحة لا يجرى فقط مع مشيري القديم، ولكنه يجرى أيضاً مع الناس المتعصبين، فيمكن لأي شخص أن يصبح أكثر تديباً وأكثر تليماً، بل وأكثر تعاوناً، ذلك إن قمت بإطعام وتغذية دانه، ليس بالتلق الكلاب ولكن بالإشادة الصارخة ولقاء الحق.

حاول أن تقوم بالبحث عن أشياء صغيرة تستطيع بها أن تشيد بالآخرين وتهدأهم عليك. إن بحث عن النواحي العيبة فليس تتعامل معهم، تلك النواحي التي

يمكنك أن تثنى عليها وتسمحهم بمحبها، عليك أن تشكل لقلبك عادة تقديم لتعاني القليل في كل يوم، وعليك بملاحظة مدى لنعومة والنعاسة التي أصبحت عليها علاقاتك مع الآخرين

ومن جانبنا، سنضبط بك في أبواب الثاني من هذا الكتاب في حالات محددة من الكيفية التي تستطيع بها أن تقوم بتدقيق هذه المعرفة بالطبيعة الإنسانية في الوقت الحدية لكل يوم. لكن لا تنتظر من التفصيل، ذلك أنه عليك أن تبدأ من الآن في التفكير بإخلاص، في حركات العاصفة من أجل تطبيق مبدأ ساعد الآخرين على أن يجيروا أنفسهم أكثر، ولا تحاول أن تطبق تلك المعرفة بطريقة متدنية، فلو فقت سيبكتشف أمرك، و دماول القمالي سيجعل الأمر إلى حدوة

عليك بشكر هذا القمون الأول في العلاقات الإنسانية أثناء معالمتك لبقية هذا الكتاب، وسوف تجد معتداً خلال العديد من تاريخ الحالات المقدمة فيه فيما بعد، وهو ما سيمتلكك من إدراكه السبب هي أن الأساليب المختلفة المقدمة فيه تنتج وتؤدي بالفعل.

ويمكننا أن نلخص القاموس الأول للعلاقات الإنسانية على هذا النحو، وفي الغالب تصرف الناس (أو يفعلون في التصرف) لكي يقوموا بتحصين ذورهم العاصفة بهم. وإذا قمت بمحاولة العمل على قنوع شخص آخر بالتصرف على نحو معين، وبدأ أن الملق والمقل سوف يفتشك معه، عليك بسمعه وسبأه من شأنه أن يحسن صوت والآء أو دانه لفيه، وهذا طالبو، بالالتجاء إلى العقل في موارنة الأمور وإلى العقل مع الأطفال إلا أنه إذا تحقق الأمر يدفع الناس إلى التصرف على نحو معين، فإن كلمة والعقله شئت تدعى خلق والمصيبة الذي من شأنه أن يقوم بتحصين صورة الذات أو الآلاء في نظر أصحابها

## هذا المبدأ نفسه ينتج أيضاً مع الأطفال والشباب

إنه مبدأ نتج مع الزوجية، ووجدى أيضاً مع الزواج و للأطفال والمصنفات وموظفي الفنادق، وحتى مع الميراث.

عندما أراد اميرال «الرجلوثوري» أحد المصيرين من ملك إنجلترا لتأسيس إحدى المستعمرات الجديدة (أمريكا)، استمرت محاولاته لعدة أسابيع جرب فيها كافة المناقشات المتعلقة مع الملك لم يكن ذلك مهتماً بالأمر، وانشأ «الرجلوثوري» إسماعية الملك، وقدم كل أنواع المشاهدات التي أرفق بها عدة أسباب وجيهة، إلا أن ذلك كله لم يحرر الملك في شيء. وأخيراً قرر «الرجلوثوري» أن يعبر عن استراتيجيته وبدأ في اجتماعه التالي مع الملك بمصانعة الترويج لفكرة أنه سيكون من الرائع لأمريكا أن يكون لها مستعمرة في انديا الجديدة، وما أعجبه من شيء أن يوضح العلم الانجليزي فوق أراضي جديدة.

وكان أن رد الملك: ولكن لما مستعمرات موجودة بالفعل في الهند الجديدة

وأجاب «الرجلوثوري» حقاً يا سيدي، لكن أياً منها لم يعر نسيتها باسمك

وكان أن سهر الملك ليده وهو يعرض ملاحظاته. ويهدف لم تكلف ما عدا «التصريح والإس» بإقامة مستعمرة جديدة تحمل اسم «رجلوثوري»، بل أنه قام بتحويل العملية كلها، وأكثر من ذلك ساهم على تعريف بالمكان ببرسالة كل من يراهم من الذين كانوا يبدون نتائج بالأموال.

## قدم للأمر مسبقاً شخصياً حتى يساعدك

منذ فترة ليست بالبعيدة، كنت في إحدى المدن السويدية حيث كنت بعد أحد المؤتمرات القومية وحدثت أمور غير متوقعة بأسماء إلى حضرة من إلى التوقف هناك، وأحدثت في البحث عن فندق سبق لي أن نزلت فيه، وأجبت

خريفى وسط الجمع المتشد والفرح حول مكتب استقبال الفندق حيث كانوا يبحثون عن أماكن لهم هم أيضاً

وبدأتى لموظف «أرد يانيس» كان يسبق عليك أن تطلعت بمقدمك قبل مكتبك أحشى ألا يكون هناك ما أستطيع أن أفعله في مثل هذه الظروف

وكان ردى: «خرج أن الأمر يشكل مشكلة، لكنني أعرف أنه لو كان هناك أي رجل فمدني مسئول في هذه المدينة وستطيع انصرف عن يكون سواك، وعلى ذلك لن أقوم بتعريف من البحث هناك كنت معك، إن لم نزل في المصير حتى غرفة لي فيوسمي أن أسلط نفسي أن اتهم في الحقيقة

وأجاب الرجل: حسناً، لكني لا أدرى لكن انتظر لمدة خمس دقائق وبعدي أرى ما إذا كنت أستطيع أن أتذكر أي شيء أو أعمل أي شيء لك

والمناسبة، أنه تذكر وجود إحدى غرف العيشة الصغيرة والتي تتمتع بثلاث فاحر ويتم استخدامها لعقد المؤتمرات عبر الرسمية، والتي يمكن أن تتحول بسهولة إلى غرفة نوم كاملة بصماها. تلك لو أنجلينا إليها أحد الأسرة الانشائية، وحصلت على لفرفة وحصل هو على الاحساس بالارتع واستطاع أن يحسن من صورة ذاته من حريق البرهة لكيفية «إن كان من مع أحد أن يقوم بتلهمه فيوسمي أنا أيضاً أن أقوم بها»

## خلاصة الفصل الثاني

١ - كلما محسن لروايتا

٢ - إننا أكثر اهتماماً بالتلهمنا عن أي شيء آخر في العالم.

٣ - إن كل شخص ينبغي به يريد أن يشعر بالأهمية وذلك يشككي شيئاً

والفرد.



- ٤ - هناك جوع داخل كل إنسان إلى قبول الآخرين له
- ٥ - الذات الجائعة ذات طبيعة جسيمة
- ٦ - اجعل على إشباع جوع الآخرين للاعتراف بالذات وسوف تجدهم تلقائياً وقد صاروا أكثر وداً ومحبّة
- ٧ - «أحب جارك كما تحب نفسك» ويقول علماء النفس لنا حالياً إنه إن لم تحب نفسك بالفعل بمعنى التمتع ببعض الاعتراف بالذات واعتبارها، فمن المستحيل عليك أن تشعر بانوادة تجاه الآخرين
- ٨ - تذكر أن الاعتراف المتواضع بالنفس يعني الاحتكاك والتعاطف
- ٩ - ساعد الآخرين على أن يحدوا أنفسهم أكثر، وذلك تجعلهم أسهل في المصارعة
- ١٠ - يتصرف الناس أو يفشلون في التصرف غالباً من أجل القيام بتعويض قوتهم أو الذات العارضة بهم.

### الفصل الثالث

#### كيف تستفيد من ممتلكاتك غير الظاهرة

كل أساس ملبوس في علاقته الإنسانية على أن المسألة الكبرى هي أن الكثيرين منا يقومون بتحويل هذه الثروة أو يتصرفون فيها بشكل شديد، من رى ما هو أسوأ من ذلك إنهم لا يدركون أنهم يملكونها أصلاً

حدث خلال الحرب العالمية الثانية أن بدت الناس أسرى الجوع للحم، وكان لحم نائراً وقتها، وعلى ذلك أصبح الجزار أكثر الشخصيات المصوبة شعبية في كل المجتمع

ويحدث في كل يوم من حياتك أن تكون على اتصال بأولئك الناس من لجرى الذين بحاجة إلى الطعام والقداء لدى مقهورك أن تقمعه الهم

إلا أن أكثر أنواع الجوع المواجهة على مستوى الكوني هو ذلك الجوع إلى الاعتراف بالأهمية، والشعور بقيمة الشخصية كإنسان من قبل الآخرين، وأن تكون مقبولا لديهم، وأن يوصوا بوجودك

وأنت في حضورك أن تقدم المزيد للاعتماد بالقيمة الشخصية للحرف الأحرار ويؤكد أن جعله يحب نفسه أكثر قليلاً، كما أن بإمكانك أن تجعله يحب بتقديره ونفسه.

ويختصار لذلك الخبر الذي قلنا به هذا الجوع الانساني

### حاول التخلص من شروتك

أسرع طريقة لتجديد علاقاتك الإنسانية، هي أن تبدأ في القطع عن التروية التي تمتلكها لا تكن بعيداً خيالها ولا تقتر ولا تحاول أن نؤمن ذلك تقدم صلبها أو جوعاً إلى الأمر أن يكتفك شيئاً ولا تحتاج إلى معرفتك قد تستهلكها كلها، ولا تحاول أن تشارك فيها أو تقايس عليها، ولا تحاول ذلك أن تقدمها كرسوة لكس كي يمتدحك لا تريد عليك بالتعلي عليها فلا تخطئ، وسعدا أن يكون لك أن تلتق بمصطفى حصولك على ما تريد من الآخرين، لك أن شرب هذا الأخير على الحلا، فإنه سيوفر لك على التواء لضعافاً مضاعفة

### كل مما جائع لهذا الطعام

إذاً أن ترتكب خطأ الاعتقاد بأنه مجرد أن الشخص ناجح أو مشهور فلا يكون سناً على ذلك، بحاجة إلى الشعور بالأهمية

إن حسن السجايا واللب وما نسميه بالسلوك، إنما تعتمد كلها على هذا الجوع الشامل لنفس للاعتماد بأنهم يتمتعون بقيمة شخصية

إن حسن السجايا واللب ليست سوى طرق معترف فيها، ويقر بأهمية الشخص الآخر

هل تتذكر ذلك للفتور الصيفية، التي ظهرت عندما جاء أحد رؤساء الوزراء الأجنبية لوفاء بموعد مع أحد الوزراء في واشنطن، وكان عليه أن يجد

طريقة إلى مكتبته وطلب منه أن يملأ باسمه في سكرتارية مجلس الوزراء، ثم تركه لمدة خمس دقائق بعد حلول وقت الغداء، ومن تذكر تلك العجرفة التي قامت داخل الوزارة الدبلوماسية، عندما حابر رئيس الوزراء الأجني المكان بهده بعد لقضاء الدقائق الخمس وهو يريد، إننا سوف نشقى به فيما بعد

لنرى هل كان وقتك شيئاً إلى هذا الحد الذي لم يستطع فيه الانتظار لنفسه مطابقاً من يمكن لشهور من النص انائب من أجل إقامة علاقات طيبة مع تلك ناع الأجنبية، أن تعني بسبب مثل هذا الأمر البسيطة من الواضح أن حواء الدبلوماسية كانوا من هذا البرأي وبذلك، حكمنا على طريقة هروا لهم وسواعهم، لتعديله الوضع ومعالته

### الاعتمادية التي تتمتع بها مع كل البشر في العالم

يختلف شخص كل من يقرأ هذا الكتاب عن الشخص الذي يجاوره ويخال فيه أيضاً، لك تحيا بطريقة مختلفة وتاكل بطريقة مختلفة، وترتدي الملابس بعريقة مختلفة، وتحب أشياء مختلفة، إنك باختصار تختلف عن غيره، إلا أن هناك شيئاً واحداً مشتركاً فيه جميعاً معاً

فكنا لا نحتاج فقط إلى إحصاس بأنهم يتنا، وإنما نحتاج أيضاً إلى إحساس أن الآخرين يعترفون بوجودنا ويعترفون بأهميتنا، ولحق إن ما نحنه هو أن يقوم الآخرون بمساعدتنا مع الإحساس بأنهم يتنا، وإلى سامعون، هي توكيد إحساسنا بأهميتنا الشخصية، ذلك أن مشاعرنا انصاع تجاه أنفسنا إنما هي، وإلى حد كبير، انعكاسات للمشاعر التي يصورها الآخرون لنا (أو حتى أنهم يعملونها لنا) ويكونونها عند من تجد واحداً في ألبس من ينشر قدرنا على الاحتفاظ بكبريائه وقبيلته (وهذا الشيطان

الضروريين لوجودهم المادي). إن كان كل من يقابله يحدد إلى معاملته كما لو أنه غير موجود أو عدم القيمة

وهذا ما يفسر ما يسمى بـ «الأمور البسيطة»، إن «البسيطة» هذه التي تبدو كأنها تعبر عن لا أهمية لها يمكن لها أن تؤدي إلى هزائب ضخمة في مجال العلاقات الإنسانية

ويعد ذلك كله يستلزم أن تقول: لماذا نحتسب خمس دقائق؟ في الواقع إن خمسة دقائق كفترة زمنية لا تشكل أي أهمية بالرة، ولكن المهم هو ما عبرت عنه وحكته في مثل هذه الظروف التي مرت فيها إن الانتظار لمدة خمس دقائق قد قالت: أو يبدو أنها قالت: إن هذا النوع ليس بذات أهمية كبرى بالنسبة إلي، وإسي أحد: لقد عشت مجرد عمل روتيني، وأنتي لا أخلق أي قيمة على مقابلته.

هل قدر لك أن قرأت أبداً ما يستعمله الأسباب التي يقدمها الناس عند طلب الطلاق؟ إن بعضها يبدو مسلياً للغاية

وأما راتم البهولة في النساء المستورات في كل مرة أخرج فيها معه.

«إنه يجد متعة في الإعلان لكل شخص عن العصابة التي انصرفت بها في صرف الموقود».

«إنها تعتمد إعراف التعبير الذي أتوا به في كل صباح لا تضيء، لا لأنها تعرف أنني أكره تناول العير المحروق»

«إنها بحق من عملية إطعام القطعة قضية كبيرة قبل أن تنهى لتقديم الطعام إلي»

أشياء تبدو بسيطة، اليأس كدافئة، إلا أنها عندما تتكرر بصورة لانهائية، وتواصل إبلاغ و«إسماع» الحرف الآخر فكرة أن هذا يثبت لك أنني لا أعتقد أنك ذات أهمية، تتحول هذه التفاهات إلى أشياء مهولة بالفعل.

وهكذا لن تتذكر أن الأمر لا يحتاج سوى لشراية صغيرة لأحداث الانفجار الضخم، وأن الأشياء البسيطة التي تقوم بها أو تقاومها يمكن لها أن تسحب بسلسلة من ردود الفعل التي يمكن لها أن تتحول إلى انفجار ضخم «إسباني»

### عقلك بالاعتراف بالأمر ووجوده

في مجالات الهندسة المدنية مع الاعتراف الأخرى تسمح من الحكومات التي تتحدث عن «الاعتراف» بخطر آخر أو «سبب» الاعتراف عنه، إن الاعتراف بهمي اعتراف بخطر الآخر محتمل فنيًا وأخذ حكومته هي أنها هي الحكومة الصحيحة والعقيدة

هذا الدرس في علاقاتنا الدبلوماسية، علينا أن نستفيد منه مع البشر الآخرين، فلنكن متعاونين في التعامل مع الآخرين، علينا أيضاً أن نعترف بهم ككثير يتمتعون بحس الطيبة، وكأفراد حقيقيين لا ينقصهم شيء.

لقد وجد «ج.س. ستيفن» بعد تحليله لعدد من الأبحاث أن الأسباب العقلية التي تقع بين العاملين صوماً كانت كالآتي

١ - فشل في تعميم اقتراحاتهم وأخذوا على محمل الجد.

٢ - الفشل في تصحيح الخاطئ

٣ - الفشل في الحصول على التشجيع

٤ - ابتعاد العاملين أمام الآخرين.

٥ - العقل في ميزان المصالح من عرازم

٦ - العقل في إيلاخ العالمين بالقدم التي بحرورنه

٧ - النسبية والمجازة

لاحظ ان لكل من هذه الأساليب علاقة بالعقل في الإعراف بعممة العدمية.  
إن العقل في تبصير اقتراحاتهم يقول إن عقلكم ليس له أهمية كبرى والعقل  
في تصحيح انطالهم يقول إنه لا أهمية لكم وإن تفكلماتكم لن يصل إلى شيء.  
وهو جراً

### ثلاث طرق تمنع الناس للشعور بالأهمية

٩ - فكر في أن الآخرين لهم أهميتهم.

أول قاعدة ، وأبسطها في التطبيق هي ببساطة أن تقوم باقناع نفسك  
مرة وإلى الأبد ، أن كل الآخرين «مهمين» . افعل ذلك وسجد أن موقفك  
هذا قد تنوب إلى الطرف الآخر ، حتى وإن لم تحول تسميته علاقة على  
ذلك ، من هذا التصرف يلقي لمجة إلى الانجذاب إلى العويل والألحاح  
وتصبح علاقاتك الانسانية على أساس يتسم بالإحلاص ويوسعك أن  
تتعرب القيدم بالحسين والألحاح إلى آخر نعم . إلا أن ذلك لن يمدى  
شيئاً لك ، خاصة إن كنت تقوم بممارسته عن طريق لسانك القديع أسفل  
حميتك إنك لن تستطيع أن تبفع أطراف الآخر إلى الشعور بأهميتهم في  
وجودك إن كنت تشعر في سره أنه لا شيء أو غير موجود بالمره

ثم ما هو الشيء الذي هو أكثر أهمية من البشر على سطح الأرض؟ وما  
هو الشيء الذي يمداهم في الأهمية عليها؟

### السبب الواضح في أن لكل أهميته

يقول الدكتور « ج . ب . رئيس » من جامعة «ريوان» : «إن معاملة الناس  
تعتمد بوضوح على ما نعتقد فيهم ، تماماً كما هي معاملةنا لأن شيء  
آخر . وأي طريقة أخرى غيرها لن تكون بالطريقة الذكية إلى مشاعرنا  
تجاه الناس إنما تعتمد على أفكارنا عنهم . ونحن معرفتنا بهم . وكل رد  
اتجاهنا إلى المظهر إلى إغرتنا في الانسانية على أساس أنهم أنظمة  
طبيعية حاسمة مثل الحسد الألى (الروبوت) أو الآلات أو العقول  
الالكترونية . رت مكانية السمع لأفلسنا بالتعامل معهم بطفة لا رحمة  
فيها وأنسية مقينة . هذا من جهة

ومن جهة أخرى ، كل رد تقدير لحياتهم العقلية باعتبارها شيئاً  
فريداً في الطبيعة ، واحترامهم شيئاً أكثر أهمية وأبدعاً من مجرد  
علاقات المادة الضعيفة في عصر الفضاء ، كما رد عنده اعتماد بهم  
كالقرد ، وكل رد ميلنا إلى احتر مهم وإلى وضع أراءهم ومشاعرهم  
موضع الاعتبار ، وبمعناها تكون تعاملاتنا فيما بينهم قد ارتفعت إلى  
مستوى من الاعصم المتبادل ومن القهم والرألة المتبادلة

إن أكثر من يؤثر من الرجال والنساء في الآخرين هم أولئك الذين  
يؤمنون بأهمية هؤلاء الآخرين ويرون فيهم أشخاصاً مهمين بالفعل

٢ - ثم يلاحظ الآخرون

هنا مرة أخرى قاعدة بسيطة إلا أنها أساسية

هل خطر لك أن فكرت أبداً في حقيقة أنك لا تلاحظ سوى تلك الأشياء  
التي يهتمك أمرها؟ الواقع إنك لا تشاهد سوى واحد في ثلاثة مما هو

حوالك، إنك تختار لأعضائك تلك الأشياء المهمة لك فقط إن حسنة أفراد ممن يقومون بالتجول في نفس الشارع في عصر أحد أيام الأحد، من المحتمل لهم أن يشهدوا وأن يلاحظوا خمسة أشياء مختلفة، لأنهم ببساطة من أصحاب اهتمامات مختلفة. فالتاجر الراتب يقوم بملاحظة المحلات ويحسب داخل عقله الإيجار الذي يتعين على كل محل أن يدفعه أما مقاول الأرصفة فيلاحظ المائلة التي عندها الرصيف ويرى أنه في وضع محرج يستوجب الإصلاح أما زوجته فتلاحظ الملابس الجديدة المروسة في واجهة المنزل وابنة البالغ من العمر ثمانية أعوام تهرى الحمام الذي يطير حوله ويتسنى إن كل يتفوقه أصواته، وهم جرا

### كيف تدفع الناس إلى العمل بجدية أكبر

إننا، وبلا ريب، نشارك أننا لا نلتفت سوى ما هو مهم بالنسبة إلينا وعلى ذلك، فعندما نرتكب أحدهم غرصة بذلك يقدم «مجانلة» إليها فهو يقول لنا إنه يعترف بالغميتنا، وهو بذلك يقدم دفعة كبيرة لروح المعنوية وعندما يعترف الغير بأفقيتنا يصبح أكثر ودا وأكثر تعاوناً، وبالفعل نعود إلى القيام بتأدية العمل بجدية أكبر.

وبعد دراسة علمية لا تزال تحتفظ برفحها ودياليتها كان قد أمرها أساتذة علم النفس بجامعة «مينشجر» مركز «ن أروبر» لمراجعة الأبحاث في عام ١٩٤٩ كان العلماء يسمون إلى معرفة الأسباب التي تدعو الناس إلى العمل بصورة أكثر جدية وما يدفعهم إلى تقديم الانتاج الأكبر والأفضل، ويحدد أن مشرف العمال الذي يهتم بأمر من يشرف عليهم، ويحس بكل من يعمل تحت إمرته، هو الذي يحصل منهم على إنتاج أكبر

كما يستفيد ذلك النوع المتوسط من الرؤساء الذين يدفعونهم دفعاً إلى العمل بجدية أكبر بطريقة متفصلة

وقالت «شيرة» العلوم التي سجلت هذه النتائج «إن الضغط من أجل الانتاج قد ينجح أمره ولكن إلى حد ما، إلا أنه يمكن تحقيق التوفيق إلى أقصى النتائج، إذا ما تم إطلاق عوامل الدفع والتحريض الداعية للعامل من لفكرة هي التعبد الذاتي عن دفعه ومن أرى أنه، إلى التمتع بالاحساس بقيمته الشخصية، فالمرء يعمل بصورة أفضل إن تمت معرفته على أساس أنه شخصية لها قيمتها، وعلى أساس ثلثه بغير من الحرية بالنسبة لطريقة التي يلبي بها عمله، والسماح له باتخاذ قراراته بنفسه.

### كيفية الاحتفاظ بالعاملين

حدث خلال الحرب العالمية الثانية، أن قامت مؤسسة «هاروارد» للصنعي، في مصنعها القائم في «ماريون» «بفرجينيا» بارتفاع نسبة تغير وتبدل العمال وعدم استقرارهم في مكانهم، وشكلت مشكلة استبقاء العمال في موقعهم مشكلة حقيقية للمؤسسة، وكان أن عمد رئيسها إلى استئجاب أحد العلماء الصنعي لعلاج الموقف وجاء العالم النفسي «لنم» تاناً بمقترح الطبيعة الأساسية بإعداد برنامج من شأنه أن يسمح للاعتماد الفردي لكل من موظفي المصنع على حده، وترسيب الاحساس لدى كل منهم بأن الشركة مفسدة تعترف وتذكر ما يمثله كل واحد فيهم إليها، بدايةً كان يتم عقد مقابلة للموظف الجديد مع أحد رجال شئون العاملين بالشركة والذي كان يقوم بتقديم شرح عام للصورة الكاملة عن إنتاج

انصنع وكيفية مناسب وقيمة هذه الظروف الجديد دامن إظهار هذه الصورة العامة، ويهدف يتم تقديم هذه الوظائف إلى أحد المستشارين المقيمين بالصنع، والذي كان يقوم بدور الرقيب أرفاق لموظف أو التعامل الجديد. كان يقوم بشرح وتفسير وفيلته لمر قد اتجديد، ويقوم بتقنيه إلى الرملة في العصب، كما كان يقوم بتعليم «مبايا» العمل له و الذي حدث بعد ذلك أن شخص حصل انتقل للعاملين وجرتهم إلى ما يقرب من درجة الصفر

### أحد الانحدار في عملية معاصرة الأطفال

يتوق الأطفال الصغار إلى تحقيق البروز لأنفسهم وإلى إحساس الغير بوجودهم «انظري يا أماء، انظري» و «أبي، تمايلي وشاهدي» من يعمل الشائعة جداً والتي يصدرها الوالدين مع الأبناء، إن «جوسي» الصغير لا يسعد بمجرد التعجب إلى المسابقة، إنه يريد من «أباء» أن يثنى وأن يشعده وهو يسبح إلى تلك الصيحات قلت انظري، صيحات حقيقية علوية ومباشرة

لا أن الأطفال يسعون غالباً إلى لفت أنظار إليهم بحرق أكثر دعاء، فقد تجد الصغيرة «سوري» أن الطريقة المناسبة للفت نظر أمها، إياها وأبها مع الإهتمام عليها، هي أن تقوم برمش مثل النور الطعاع عند الجلوس إلى الأتادة، وأو حدث أن قتل «جوسي» في دفع أمه وأبيه إلى النظر إليه ومبته، رغم كل الجهود التي يبذلها، فإن الأمر قد يصل به إلى حدود التطرف الذي لا نروم له كائن سجا إلى تعظيم التصايح، أو أن «سوري» سراج أخته

### كيفية معالجة شقاوة الأطفال

نقول لنا انصيرة لمعرفة في شؤون لعلاقات العائلية المذكورة «روث باربي» إن حوالي ٩٠٪ مما يسمى بشقاوة في الأطفال الصغار، لا يزداد بساطة عن كونه طريقتهم في لفت أنظار إليهم، وذلك عندما يجربون عن التمتع بالاهتمام بهم، يأتي من تعلق الآخرين، ويقول، إن معظم الشقاوة و لكثير مما يسمى بالعلامات السيئة مثل مصص الإبهام والتبول اللاإرادي، يمكن علاجها كلها بسرعة، بأن نحدد ببساطة إلى منح الطفل المزيد من وقت له والتريد من الاهتمام به، وهذا كل ما هناك.

ولعلماء الجريمة أنوالهم بهم يتقارب إلى العديد من الجرائم، وخصوصاً الكبيرة المشقة منها يرتكبها أولئك الذين لم يستطيعوا أبداً أن يشعروا بطلعهم إلى لفت الأنظار إليهم، وحتى ذلك مخرج المجرم للقيام بشيء استعراضي مشير يشكل مادة لمساويين لصفحت الأولى في الجرائد ولقول لمسه بعد ذلك: الآن يمكنك أن اعتقد أن الدنيا سوف تقف على رأسها وتلقى بدلاً أن وتشعر بوجودي

### أكثر لشكاوى الزوجات والأزواج شبيوعاً

يجري من حين إلى آخر عمل إستطلاعات آراء الأزواج والزوجات لمعرفة أكثر «الشكاوى» شبيوعاً من أحد المصكرين عند المصكر الآخر

والذي تجده، وبصورة لا جدال فيها، تصدر عملية «الفتش في لفت النظر» «صورة أو أخرى» ثقافة الشكائيات، ولا يستطيع الكثير من الأزواج فهم سبب شعور الزوجة مثل إحاسيسها قد جرحت لأنهم لماتهم

أن يلتحقوا ارتداداً لها للستار جديد أو أنهم لم يمسوا بتسريحة شعرها الحديثة، كب أن الزوجة تؤمن بأن فشل الزوج في ملاحظة وجود ألبسة جديدة على رأسها، لا يعني سوى أنه لا يهتم بها أصلاً أو حتى يعنى بالتطلع أو النظر إليها، وأنه لا يوليها أي عناية خاصة أو إهتمام، وهذا يعني بدوره أنها لا تشكل له تلك الأهمية التي تدفعه إلى ملاحظتها والنظر إليها من كثرة.

### كيف تدفع عضلاتك لفعلك

أحد أجمع الباحثات ممن أعرفهم لا تعتمد أبداً على سؤال أي من عضلاتها ما هو الناس الذي تتركه؟

إنها بدلاً من ذلك تكترب من العضلة وتلظر إليها وهي تريد: بعد نرى، لا بد وأنك تستخدمين مقاس ١٤ تقريباً، وتشر العضلة بالارتجاج، ذلك لأنها حطيت بمن يلمسها ولتت إبتهاه. إنها تشعر بالارتجاج وإن لم تترك السبب في ذلك بنفسها وإذا كانت العضلة من النوع الذي يقسم بالسعة ويستخدم مقاس ٤٦، فإن على البانينة أن تقوم «تفحمته» حوالي مقاسين آخرين أصغر، حتى تقول السيدة السميكة بنفسها: لا إنني أستخدم مقاس ٤٦، وعندما تبدي البانينة دهشتها وهي تريد حسناً إنه لم يخطر ببالني هذا المقاس بالرة (أي أن حجم العضلة يبدو أصغر بكثير مما هو عليه بالفعل، وهو نوع من المجازة الملقاة).

إن البانينة هنا تستخدم نفس القاعدة لكن بطريقة عكسية، وذلك عن طريق عدم الملاحظة المتعمدة لما يقل من إحساس الطرف الآخر بنفسه وأهميته، ورشاقته.

### هذهك بإنشاء الضوء على الجميع

عندما يكون تعاملك مع إحدى المجموعات، حاول أن توجه الاهتمام إلى كل فرد في المجموعة بقدر ما يكون ذلك في الامكان والاستطاعة. وإذا كنت تتعامل مع أحد الرجال برفقة زوجته، عليك بتوجيه بعض الاهتمام إلى الزوجة، لكن لا تتألق في ذلك وتوجه كل ملاحظاتك إليها، حيث أن ذلك من شأنه أن يشعر الزوج بوجع نفسه بنفسكته، لكن لا تتجاهلها أيضاً، وطبعاً أن تبدي إحساسك وإعترافك بوجودها، وأو تم ذلك، ستجد أنها سوف تعمل على ترويح أفكارك الذي رزجها وتركيبتها.

وإن كنت تتعامل مع إحدى اللجان، أو مع مجموعة أخرى من الأشخاص، فعليك على الأقل أن تذكر الإقرار والاعتراف بوجودهم كأفراد. تطلع إليهم فرادى عندما يتحدثون وعندما تتكلم أنت، وأيضاً لا تتألق في ذلك، فإفك أو فعلت فسوف تقلل بشكل هذا. لتصرف من أهمية رئيس أو قائد المجموعة الذي عنيك أن تريد من قدر أهميته الذاتية، بإشعاره بأنك تعترف وتحسن به كشكش لهم، إلا أن الأمر يقتضي إحتياجك إلى مساعدة الجزء الأعظم من المجموعة وبزيادهم الطبيعة تعامله وليس إلى مساعدة وبايا الرئيس وحده، والذي يؤثر الدهشة إلى لطوب فقط مجرد جرعة بسيطة من الاهتمام بكل فرد لكي تدفعه إلى إحساس بأنك تهده شخصاً مهماً له وزنه واعتباره.

### ٢ - لا تتعامل على الناس

القاعدة الأساسية الثالثة التي تمكن المرفق الآخر من إدراك أنك تعترف بأهميته، تتطلب شيئاً من العبر والعناية عذت، ولكونك إفسر تتمتع

نفس الحاجة إلى الشعور بالأهمية مثل أي مسان نعر عليك بمثابة ملاحظة الأمر بصمت لضمن أنك لا تستخدم هذه الحقيقة الإنسانية في الطبيعة الإنسانية، في غير مصلحتك.

والحقيقة الأساسية هي الطبيعة الإنسانية التي تتعامل فيها هي ببساطة إن كل مسان يحتاج إلى الشعور بالأهمية وإلى الإحساس من الآخرين يقررون ويعرفون أهميته. إن هذه الصنعة هي الطبيعة الإنسانية سمة حيادية هي حد ذاتها، وبينما أن تستخدمها من أجل مصلحتك أو خسب، تماماً كالسكين عندما تستخدمها في وضع اليد فوق العبر أو تستخدمها في قطع حشرتك.

إن الأفراد قائم دائماً، عند تعاملنا مع الآخرين، عندما نعد إلى ترك الانطباع بأهميتنا في عيونهم، إما، برعى مد أو مدوى وهي موعب في الاستفادة من الانطباع الجيد، كإداة وسيلة فهو حكى لنفهم عن وإيمة فاجرة أقامها هالدى تفكر عيه من موريا هو وإيمة أخرى أكبر وأعظم ولو قص علبت أحد قصة لصيغه تفكر في الحال هي قصة أخرى تفوقها إمتاعاً إنما هي «تعال مشوقة» لترك الانطباع في الشخص الآخر بأهميته لدرجة إننا قد نفعه إلى الشعور بالصالة من أجل أن يبدو نحن في صورة أكبر مما نحن عليه في الواقع قد يقول الطفل الصغير «جيمس» إلى أبي قادر على إلحاق الهزيمة بوالدك، كما أن والد «جيمس» نفسه قد يرتكب نفس الخطأ، وإن كان بكلمات أخرى مغايرة، وذلك عند يتحدث مع جده في نفس شارع.

وهناك قاعدة بسيطة من شأنها أن تساعدك على التمسك على هذه «الحقيقة»، وهي أن عليك تذكر هذه الحقيقة التي أمكن إثبات صحتها

«إنك تريد أن تترك إيجاباً جيداً في نفس الطرف الآخر، إلا أن أمثال حرملة سم اكتشفنا ترك الانطباع في نفس الطرف الآخر هي أن يجعله يدرك أنه قد أثر فيه، وأنه قد ترك إيجاباً في نفسك.

عليك بأن تحفظه علماً منه قد ترك الإطباع عنه لديك، وصوف بهذا ويستدرك وقتها واحداً من دكي حتى لك وللأحد من أكثر الناس أدباً ولطفاً، ليس لالهم في حياته عنى لإساق، ولكن هو حاول أن تتعالى على الظهور وكان ذلك «أوه، نعم، أو» من المؤكد أنك لا تتوقع مني أن أصدق ذلك، فاستجد أن يلتقي قد تملك من أمامك من أنك مجرد شعاع أحرق لا يدري ما يدور من حوله.

قدم أهني مجو بوكيس» بشعيرة موعدين مع إشتي من الفيت كانت بعد هما تجس وتنتص إليه وهو يحكى لها عن وثيقتي وهي حمروحتي وعسا قد أجرة وب يريد أن يقوم به وكانت اللانة جيد في ملك متعة لا تعدلها أي متعة أخرى كانت تجس إليه مشدوعة مفتوحة ظلم تفرساً وترتد عليه عما أروع ذلك «أو «كيف بالغه أمكنت أن تفعل ذلك؟» أما الفتاة أنشأة فكالت تقول «أوه، ليس هد «ششي» العظيم، إيس استطيع أن أقوم بما هو أفضل من ذلك بنفسى».

تري أي الفتاتي تلك التي يمكنها أن تترك إيجاباً أفضل؟ أيهما تلك أنتي سيبرى جوه فيها أهد الأروع والألكنى؟

إن ممكك التمسك «الأخر» الإحساس بالأهمية، وبكيفية من معرفة أنه ترك إيجاباً عنه لديك. وأنك قد تأثرت بهذا الإطباع، إن تحسب معه شيئاً، وإن يسلط منك شيئاً، إن فمت به، ولا يهني ذلك أيضاً أن عليك القيام بتلفه ومدايمته، أو أن تتحلى له وتصيب ذليلاً معه. إن ذلك يعني



بسيطة أن عليك أن تقوم بمصارفك وأن تبلغ الشعور إيه بكه الشخص الصحيح المناسب

كيف تتعرف على الوات الذي عليك فيه القيام بتقويم الآخر؟

العادة، إيه عندهم يقوم بمصارفة وتقويم شخص آخر، فلا يكون ذلك بمرحى شوية أي مشكل حقيقي أو تحفة أي حسابات بيضا وبيضا، ولكن فقد لأجل زيادة إحصائيات بالأهمية على حساب هذا الشخص الآخر

وهنا قاعدة أخرى جده يمكن إستخدامها، وهي أن تسمالك نفسك قبل معارضتك لأحد الأشخاص. من هناك أي فارق فعلاً إن كان هذا الشخص على صواب أو على خطأ؟

لو قال هذا الشخص إن البندقية ليست مشحونة بطلقات الرصاص، وأنت تعلم أن الطلقات موجودة فيها، هذا عليك أن تعرضه

وإن كان أن الرجاجة تحتوي على طلاء للأظفار، بينما تعرف أنها تحتوي على الفيتامينات، هذا عليك أن تقوم بالتصحيح والتقويم

أما إذا قال إننا على مسافة ٨٣ مليون ميل عن الشمس، فما الفارق الحقيقي الذي يمكن أن يشج لو كان هذا الرقم غير صحيح، ما لم تكن أدت من طعام الفلك أو الرياضيات حيث يشكل الرقم الوثيق الصبوت لرقماً مطلقاً بالنسبة إليك

لا تحاول الانتصار في كل اندراك الصغيرة

منذ فترة ليست بعيدة، قمت بتناول العشاء مع أحد أصحاب الصداقة الصغيرة وأحد المحاسبين البارزين وبحال محادثتنا قال رجس، قطع

«إننى لا أحاول تكوين ثروة كبيرة من أجل ذلك، إنك لو خلقت مائة ألف دولار، فبذلك تمدد نفسك خمس شريحة إل ٩٠٪ من ثرائك، وبالتالي من سرك لك، الحكومة سوى ١٠ آلاف دولار لكى تحتفظ بها لنفسك، بينما لو خلقت ٢٠ ألف دولار، كان لك أن تحتفظ لنفسك بمبلغ ١٥ ألف دولار

وهنا منطرت إلى المحاسب وقد تمكنني الدفشة من هذه المعلومات المطلوبة كان المحاسب رابط أبداش دون أن يتطرق له رمش مما سمع على أنه حديث يعد ذلك أن ممتلكته ولذا لم تقم بتقويم هذا الرجل وتصحيح معلوماته، وكان إل ر. «قد يعطيك باليس» أن أقول لك إننى لم أسمع إلى تقويمه من طريق تصحيح معلوماته الخاطئة، لأن ذلك بسلطة لم يكن يقدم أى عرض سوى دفعة إلى الشعور بالفضالة، ثم أنى فارق ذلك، «لدي يمكن أن يتجم إلى قمت بتصحيح معلومات أو لا إته يريد أن يخلص بما يقول، فلتدعه يخلص بما يريد لو كان هذا الرجل قد حقق مائة ألف دولار صدياً وكنت أب من يعد له فوائد الضريبة على مطه، لكنت قد عدت إلى تقويمه وتصحيح معلوماته، وإظالم أنه لم يحقق هذا الدخل وأم يتقرب على ذلك أى شيء، سوى حديث الإنشا وحشر نفسه واختياراته في الموضوع أقول إذا كان الأمر كذلك، فلماذا أهدأ أو أهدم به بالمرّة؟

### خلاصة الفصل الثالث

١ - لا تكن بشيلاً في إشباع الجوع للإحساس بالأهمية

٢ - لا تقس من شأن التصرفات المهدبة البسيطة مثل احترام المواعيد، ربما بعض هذه الأشياء البسيطة يضمن أكثر، فها بأهمية الطرف الآخر، وما

يؤسف له أننا نكثر تنادياً مع الغرباء عن أديبنا حتى أن تعامل عدوك وأصدقائك بنفس الطريقة المهدية التي تعمل بها الغرباء.

٢ - اجعل على التفكير تلك أن الآخرين لهم أهميتهم وأنهم بالذم في أهمية، وسوف يسدب موقتك هذا اليهم

١ - عليك أن تبدأ من اليوم بتصديق ملاحظتك الغير، عند الاهتمام بالكبير والصغير واجعلهم جميعاً يشعرون بأهميتهم

٥ - لا تتعامل على الآخرين، ولا تحاول زيادة إحساسك بأهميتك الذاتية عن طريق دفع الآخرين إلى الإحساس بالشعور بشكك أنفسهم

## الباب الثاني

### كيفية السيطرة على

### تصرفات الآخرين ومواقفهم

يمتد هذا الباب على ما يلي :

#### الفصل الرابع :

كيف يمكنك السيطرة على تصرفات الآخرين ومواقفهم

#### الفصل الخامس :

كيف يمكنك خلق انطباع أولي جيد في نفوس الآخرين.

## الفصل الرابع

كيف يمكنك السيطرة على

تصرفات الآخرين ومواقفهم

من تتذكر قصة «سفينجالي» تلك اليوم المفاجئ الذي سيطر على تصرفات وملوك الآخرين بواسطة القوى الخفية؟

قد يدعشك أن تعلم أنت جميعاً، وكلّ بطريقته الخاصة، تتمتع بشيء ما مثل «سفينجالي» لكن ليس للقصور بذلك امتلاكاً مثل تلك القوى المباشرة، كالتحكم المفاجئ في تأثيرها على الآخرين، لكن في أن كل منا يدرس بالفعل السيطرة على تصرفاته ومواقف الآخرين، غير أن المشكلة الوحيدة في الأمر هي أننا لا نعرف أنت تمارس هذه القوة وأما نستعملها في الغالب ضد أنفسنا وليس من أجلها

وقد يدرس البعض فكرة «السيطرة» على تصرفات الآخرين وأصابعهم، إلا أنك إذا استوعبت قانون علم النفس الذي أود أن أذكر لك عنه في هذا الفصل، فستجد أنه لا مجال له للاختيار بالفعل، فكل من يقوم بالتأثير باستمرار على أولئك الذين يحثهم كما نقوم بالسيطرة على تصرفاتهم أيضاً والاختيار

www.mlazna.com  
^RAYAHEEN^

الوحيد المتاح لنا هو من مستخدم ذلك من أجل لغير أم من أجل الشراء وهل مستخدم ذلك لمصلحتنا أو ضد مصلحتنا؟

ومثال على ذلك أنه قد تملكك البغضة عندما نعلم أن حوالي ٩٥٪ من الحالات التي عوملت فيها معاملة غير مهمة وتم فيها زجره حيث تصرف فيه الغير معك بطريقة غير لائقة، كنت أنت نفسك من سعى إلى ذلك وطلب لنفسه لقد كنت مسيطراً على تصرفات الطرف الآخر، وكنت في الواقع من طلب منه أن يعامله على هذا النحو لغير المنصف.

كيف تتسم التحقيل والتصرف الذي تريد الطرف الآخر أن يجر به لك

هناك قسم في علم النفس يدفع الناس للاستجابة والقيام به فعل يتفق ويوافق تماماً نفس الموقف والتصرف الذي أخذ به الطرف الآخر أصلاً. ولا يوجد شعور أو إيهام في هذا الأمر، سوى أنك أنتائج المدفوعة التي تخرج بها عندما تبدأ في وضع هذا القاموس موضع التطبيق. أنك تشعر بأن النتائج معقولة وتعمد القسوة؛ فكل منا يريد أن نقوم بعمل الشراء المناسب، وكل من يريد أن يرتقي إلى مستوى المنافسة التي يتواجد فيها، ونحن نقوم بإنهاء أدوارنا في الحياة شعباً للسرور الذي وجدنا أنه قد أخذ لنا للقيام بهذه الأدوار عليه. وهذا حاضر ما لاشعوري يدعو إلى أن نصدق أنفسنا من مشيئة الآراء التي يصر أن الآخرين يكرهونها، هنا، أو حتى أن نهبط عن هذا المستوى أيضاً.

وأنت إن قررت مسبقاً، أن شخصاً معيناً سيكون من الصعب عليه أن تتعاضد معه، فسيكون اقترانك منه مشوباً بالخروج العدائية التي تشهدهم التقديرات والعقيدة التي اتبعتها عن نفسها، مستعداً للمشاركة معه وأنت عندما تفعل ذلك، فإنك بالفعل تجر له للسرور لكي يقوم بإنهاء دوره وتراه وقد

ارتفع بنفسه إلى مستوى المنافسة، ويقوم بقراءة الدور الذي حدثت أنت له القيام به، وتخرج من الأمر باقتناعك بأنه فعلاً شخص شرس صعب المراس، دون أن تترك أن تصرفاتك ومواقفك هي التي أدت به إلى أن يكون كذلك.

إن ما نراه في تعاملنا مع الآخرين ليس سوى مواقفنا وقد يعكس لها في تصرفاتهم، وهذا الأمر يشبهك تقريباً عندما تلبس أمام المرأة، إن شعست، انتسم الرجاء الذي يطل عليك في المرأة، وعندما تشق بكشفة تناسك نفس لكشفية. وعندما تقوم بالصباح ترد عليك المرأة صباحك، من التخليق فقط هم من يتحكمون مدى أهمية هذا القاموس في علم النفس ومدى الانصيابة في حدوث الأمور المتوقعة وقتها. إن الأمر ليس مجرد حديث عذب عن الكيفية التي على الناس أن يتصرفوا بها. ثم إنه يرمعن أن نأخذ هذا القاموس إلى أحد المعامل النفسية وإجراء دراسة المنجدة عليه، منه مثل أي قانون طبيعي آخر.

عندما يصبح أحدهم في وجهك، عليك برد الصباح في وجهه.

في تعامل مع الحرية الأمريكية، قدمت وحدة أساتذات الكلام بكلمة «كسبون» بثبتت أنه عندما نعرض أحدهم للصباح في وجهه فإنه لا يستطيع أن يفعل شيئاً سوى أن يرد على الصباح بصباح مماثله حتى لو عجز عن معرفة أو مشاهدة مصدر الصباح الأصلي نفسه.

ولقد أجريت اختبارات على الهاتف وأت الاتصالات الداعية لتحديد أفضل درجات وتفاع الصوت لوجبه التطبيقات والأوامر كان المتحدث يوجه أصالة بسيطة. وكان يوجه كل سؤال مفرجة مختلفة من جيرة الصوت، وكان أن جاءت الإجابات جميعها بنفس درجة مرة الصوت الذي تميز بها كل سؤال تم توجيهه، وعندما كان السؤال يوجه بركة كدت الإجابة في مثل نفس المرأة، وعندما كان يشتم بالرجح، كانت الإجابة «راعة» هي، لأخرى

وعلى ذلك ، فالنتيجة الطريفة التي خرجت بها الاختبارات هي إكتشاف إنه لم يكن بوسع الأفراد التخلي للأستة سوى أن مثثروا بدرجة بيرة صوت موجه لأستة ، ومع كل ما بدلوه من محاولات ، فإن درجات بيرة صوتهم كانت ترتفع أو تنخفض في تناسب دقيق مع ارتفاع أو انخفاض بيرة صوت موجه لأستة إليهم .

### كيفية السيطرة على غضب الآخرين

تستطيع تدخل أن تستخدم هذه المعرفة العملية في أن تبقى الشخص الآخر بعيداً عن الغضب ، ذلك إن بدأت في استخداما في وقتها ، ويستخدم هذا الأسلوب على حقيقتي معرفتي في علم النفس ، جدها هي تلك التجربة التي فرمنا قديماً من شرحها . إنك تسيطر على درجة بيرة صوت الشخص الآخر عن طريق درجة بيرة صوتك أنت . أما الحقيقة الأخرى فهي ما إذا كنت قد تحدثت بصوت مرتفع لأنه شعرت بالغضب ، أو أنه أصبحت تشعر بالغضب لأنك قد تحدثت بصوت مرتفع . الأمر الذي يشبه تماماً ذلك السؤال العائد ما الذي جاء قبل الآخر النجاجة أم البيض؟ (إن الأمر يمكن أن يحدث من أي من الاتجاهين) . على أن هناك شيئاً مؤكداً هو أنه كلما زاد ارتفاع بيرة صوتك كلما زاد غضبك . ولقد برهن علم النفس على إنه إن احتفظت بصوتك هادئاً على طوك الغضب ، ولقد قبل علم النفس الحقيقة العلمية . إنني نقول أن الاجابة الهادئة تبعه الغضب .

وبمعرفتك لهاتين الحقيقتين بدأت في امكانك السيطرة والتحكم في إفعالات الشخص الآخر إلى درجة معينة . وإن وجدت نفسك في موقف يدعو للانفجار ، امنس أي من تلك المواقف شديدة التوتر التي يبدو أن الأمر يخرج فيها عن السيطرة في كل دقيقة تمر عليه ، عليك أن تلجأ عداً إلى خفض درجة صوتك

والاحتفاظ به هادئاً ورفيقاً . إن ذلك سوف يعمل فعلاً على دفع الطرف الآخر إلى الاحتواء بصوته هادئاً ورفيقاً . وإن يمكنه بعدها أن يصبح غاضباً أو متحلاً طائفاً احتفظ بصوته عند درجة هادئة ورفيقة . أما لو انتظرت حتى يصيح الطرف الآخر في حالة من الغضب ، فالأمر أن يجدي شيئاً عتدلاً ، لا أنه بوسعك أن تحول دون غضبه قبل وصول هذا الغضب اليه من الأصل . وذلك باتباع هذا الأسلوب تحديداً

### الغضب مُعِد

هل تريد للآخرين أن يتحمسوا لأفكارك ، وليفتش التي تقوم بتسويقها ، ولحفظتها ، إنني عليك بتذكر هذا القانون في علم النفس والذي يقول : قم لنفسك بتبني الموقف والتصرف الذي تريد لتطرف الآخر أن يقوم بالتعبير عنه .

الغضب أشبه في عذابه من مرض الصبابة ، وهكذا الحال مع اللامبالاة وانعدام الحماس . هل حدث لك وإن دخلت أحد المحلات وصادفت الموظف فيه وقد ظفهم الكس وبكساحهم في مواقفهم ، ورأيتهم وقد علت وجوههم بتثارة تتعالى بالسلم واللامبالاة وهل حدث أن سالت موظف المبيعات سؤالاً عن المنتجات المعروضة ، وكان أن أجاب عليك بكل اللبس لا أعرفه ، وهي الاجابة التي تجعل صعداً في ثيابها . « وأكثر من ذلك فإني لا أعرف ولا يهمني شيئاً »

من الملوك إنه لن يرضيك هذا الرد وإن شعبه . ومن الملوك أنك ستفاد المثير دون أن تشترى شيئاً . وإن حتى أن تعرف بالوسط السبب في ذلك . حال الأمر على أي حال ، وسوف تجد أن الموظف قد استطاع دفعك إلى اللامبالاة أنت الآخر ، بل وسلب منك أي اعتمد كان من الممكن أن يكون متواجداً لديك في

البدائية وريف تزداد لنفسك بطريقة لا واعية - جسماً، إن كان من يقوم ببيع البضائع لا يريد حصصه من مثل هذا القدر بالنسبة لها، قمصني ذلك أن هذه لفصائح لا تستحق مني أيضاً أي تعمس لها

### كيفية اغتيال المجهات

حدثت منذ فترة قريبة أن دعيت إلى قسم الأجهزة الزراعية بأحد المتاجر الكبرى بنية شراء «مشاركة» لصيد الأسماك مع «بكرة» العيط الحامس بها وللعلم، فلما كنت بصائد للسمان، وأن ما حدث هو أنني قرأت عن تلك البكرات وخيرطها وبسعت بعض الأشياء البسيطة معه، مما أثار إعجابي ونعني، خير أن عدم الاهتمام الذي بدا من للتوقف المصنوع، جعلني أعدل عن رأيي

سأكتب «هل هذه الجيوب سكراتها» لواردة حقاً بمثل لشهرة التي سمعت بها؟

وكان ريد: «أعتقد ذلك، ثم إن لكل إعتقدده»

- ألا تمجدك؟

- إني لا أعرف أي شيء عنها

- هل تتنصع بالشعبية والإقبال عليها؟

- البعض يقومون بشراء إني ببساطة لا أعرف، والذي أظنه أنها جيدة بالنسبة للهرة لأنها لا تزود الههم

وكانت النتيجة النهائية هي أنني عانيت المكان دون أن أشتري شيئاً وخرجت وأب أردت لنفسني «لا بد وأن هناك خللاً فيها» ولا كان يسعى إلى معارضة بيع إحداها لي

وبعد عدة أسابيع حدث أن كنت في «لغوري» وياتني فرصة القدم بصيد السمك في حفنة نهاية الأسبوع

وخرجت إلى أحد المحلات لصغيرة وسألت المقيم فيه أن يروني بالمستلزمات الخاصة بصيد السمك

رد علي أ رجل من حلف مكتبة هل تريدنا بيكرة العيط لواردة؟ قلت له، لا أدري، لكن هذا النوع في الغالب للهواة فقط، أليس كذلك؟

ورمقي أن رجل منطوية ثابتة وسألني كم قصت العيشة عليه سودي؟ أأحب استخدام بكر العيط هي الصيد؟

- جسماً، إني لم استعملها قط من قبل

إن أي شخص لا يستعملها لابد وأنه يحمل حجراً في رأسه بدلاً من العقل

كانت هذه هي إحسنة «العاصمة» للقضية

هذا الرجل بالطبع لن يحتاج له أبداً أن يفوز بأي ميدالية في بطولياتيه التعامل، إلا أن حساسه الصريح والحلمس للصيد مع تكرات اللعب قد مضى ندماً عدة كلمات المخلعة ووطأتها لقد غرق في حماسة الأمر وأعرتني معه، وكان كل الذي استطعت أن أقوله هو أن أطلق صيحة لأقول بعدها «من أعطني سكرة بيكرة الخيط معها

هذا الأمر يقدم مرحلة أخرى من السيطرة على تصرفات الآخرين إنك لن تستطيع بيع أي شيء لأي إنسان ما لم تكن متحمساً أصلاً لهذا الشيء الذي يبيعه، فعندما تكون متحمساً ويعرف من أمامك بعصاك، فإنه سوف يريده

التي، ويرغبه، أمضى خطوة أخرى في الأسفل، وأملًا لنفسه بالعناصر المفكرة أن من أمرك سيستمع بالشر - مثلاً، وتستعد أنه تقريباً قد وجد نفسه مدفوعاً بالفعل إلى شراء ما تقوم أنت ببيعته وتتضمن له.

إن أفضل شهادة صادقتني لمبرهنة على أنه بإمكانه أن يسيطر على حماس الآخرين هي كتاب «فرانك بتجر» كيف صنعتت بنفسى من الفضل إلى النجاح في عملية التبعيات. كان «بتجر» يمثل الفضل نفسه حتى سن الخامسة والعشرون، لقد كنت أن يذوق جوعاً عندما حدث في البداية أن يذهب على مسافة البساتين، ويذهب شرح باللامد في أن يحول نفسه إلى شخص متحمس لنفسه، لقد توقف عن محاولة دفع الآخرين لكي يكرهوا متعمسون لما يرفضه عن طريق الهجوم المباشر عليهم. لقد عد بدلاً من ذلك إلى التركيز على حماسه هو، وعندما أصبح متحمساً، ويمتلأ بالحماس وجد أن الآخرين قد أصبحوا كذلك معه، وكان أن أقبوا على الشراء منه. رفضى الرجل في طريقه لكى يبيع واحداً من أصبح رجال التبعيات الذين استطاعت هذه المبادئ أن تنجيهم في تاريخها كله.

### الثقة تولد الثقة: كيفية الاستفادة منها إلى أكبر مدى

كما تستطيع أن تدفع الآخرين إلى التمسك، عن طريق تعميدهم أنه، فإن يمكنك أن تدفع الآخرين إلى الثقة بك وفي مشروعه عن طريق تصرفك معهم بطريقة وثقة.

والثقة المبررة، إلا أنها صائفة، هي أن العديد من الرجال من أصحاب المقدرة للتوسلة أو نوبها يصلون إلى مدى أبعد من ذلك الذي يخطه غيرهم من أصحاب النواصب البازرة، لا شيء، إلا لأنهم يعرفون كيفية التصرف بطريقة وثقة.

### كيف يمكنك السيطرة على تصرفات الآخرين ومواقفهم

لقد أدرك القدماء العظيم أهمية التصرف بطريقة وثقة، وبالبؤن، الذي قد لا يقدم مثلاً طيباً على العلاقات الإنسانية السبية من موحى عدة، كان يدرك بالفعل سحر السلوك الواثق وعدم على إستخدامه إلى حدود لا مهابية. فبعد الفنى الأول له، عندما أرسلوا الجيش الفرنسى في أثره، لم يبعد إلى الهروب أو الاعتقاد، إنه بدلاً من ذلك، ذهب إلى لقائهم بكل جرأة وجسارة. تصور رجلاً وحيداً أمام جيش بأكمله، إلا أن ثقته والواقية «نفسه من أنه سيد المواقف» رغم كل شيء، قد أدت له بالعجب، لقد تصرف الرجل كما لو أنه يتوقع أن يلقى الجيش الأمام منه، والذي حدث أن سارت الجهود من خلفه بالفعل، وكان هو في مقدمتها، يتوقف.

### تاريخ هيلتون

كان «كوبراد هيلتون» في سنواته الأولى يتمتع بالثقة في نفسه أكثر مما كان ينبغي به من حال، بل الحقيقة أن كل مستكشف لم تكن تتعدى سمته في الاحتفاظ بكلمته، وإدركته على إلهام الآخرين لتتمتع بنفس الثقة التي كان يشعر بها تجاه خطته ومشروعاته، ولم يكن يعاباً بالصعب والعقبات، بل كان يتصرف على أساس أنه من المستحيل بالسمعة له أن يفشل، وقد أنهم سموه هذا الآخرين، مثل السحر، الاعتقاد بأنه لا يستطيع فعلاً أن يفشل، وكان أول فندق «مرجوة أولي» إستطاع «هيلتون» أن يمتلكه قد بدأ بما يقل عن ٥٠ ألف دولار من ماله الخاص، وعندما جاءت أمه وهو يعد مشروعه وسألته عما يفعله، رد عليها بأنه يخطط لإقامة فندق كبير بالفعل، وكان أن صغته، ولكن من أبرز مستنقى القوة؟

وكان أن أجابها «إنها هنا (قل لك وهو يخطط على رأسه)، وقد إستطاع باستقراض كل الموارد الممكنة من توابيع بعض مليون دولار كرأس مال للمشروع.

وعند قدم له لهيسون تقدير انهم لتكلفة العشق الذي يشهد إقامته، قال له إنه سيتكف على نقل تقدير مبلغ مليون دولار، وكان أن رد عليهم: «يا أعداء التصديقات»

بدأ هينتون في مساء الغد نقاش عملياً دون أن تكون لديه أي فكرة عن من أين ستتأخر القبول لاتمامه، ولأنه لم يكتب حديث عن إنشاء عشق بشيئين دولار، لم تصرف بالفضل مني أساساً أنه يعني ما يقوله بالفعل، جاء الآخرين وهم مقتنعون بأنهم يستطيعون أن يفعلوه، وهكذا قاموا باستثمار أموالهم معه.

وحتى غورد نفسه قدم بتمويل شركته إلى حد كبير في أيامها الأولى من خلال استثماره لمسوكه الوثائق عن نفسه، وعندما كان المستثمرين والمهنيين دعوى عليه وبخسروا أمدامه، كان يعرفهم بطريقة أو بأخرى بقيمة الأموال التي يمتلكها والمعرفة لديه فبدأ به ولم يكن يعسا بربلاهم بل كل الأصوب لخدمة به عملياً هي أصول تقنية، لقد استند طهر هذا الرجل إلى طيار أكثر من مرة، لا أنه يصرعه على أساس أنه ليس من الممكن له أن يتشغل وأنه يعني عملاً المراجع، فقد استطاع أن يلهم الآخرين نفس الثقة التي كان يتمتع بها.

وقد استخدم «جون د. روكفورد» نفس الأسلوب، فعندما كان يترقب أحد الفرائض يطلب بصورة غير مباشرة تسديد أحد ائتماله له، كان «روكفورد» يعمد إلى تحسيس مدير شيكاته بوجه متوج وهو يريد عدائاً ما لا تحصل أن تحصل عليه، هل نريد نقوداً أم تحصل على أسهم في شركة «ستندرد أول»؟ كان الرجل يقول ذلك وقد بدأ الهوى عليه وبدأت عليه الثقة، حتى أن كل الفرائض تقريباً قرروا إختيار الحصول على أسهم في شركته الأمر الذي لم يدم عليه أبداً أي منهم طوال حياته بعد ذلك.

### أحوال رجال الليبوعات بالمصارف

عند فترة قريبة قال لي «بوب هوانتس» رئيس مدبري التبيعات القومية بديويوك سنش «اليس» إن المسوك الوثائق لرجال المبيعات بمثابة امتلاك الأموال في المصرف عليك بالتصرف بثقة، وأن تشتر بثقة والأهم من ذلك أن إمكانيةك سوف تبدأ في انتمتع بثقة أكبر فبذلك قد صادقت رجلاً معني بهو عليهم فامهم بكل الأجوبة عن عمليات البيع النظرية، لا أنهم يعيشون بجدارة، ذلك لأنهم يعتقدون موهبة اكتشف عن المسوك الوثائق من نفسه.

### كيف تكسب شخصيتك الجاذبة

حكى لي «بوب بير» مؤسس معهد دين للشخصية، المشهور والمعروف، أن بعض إحصائيات الثقة هذا، وأن الواحد بالمسوك الوثائق من نفسه، يشكل أحد أكثر الأشياء أهمية التي يوسعك أن تحققها لكي تجعل من نفسك شخصية أكثر جاذبية وأكثر ديناميكية.

وقال: «لا أحد يحب ذلك للشخص المررد المتعبد الذي يصرع وكذا لا يعرف تماماً ما يتحدث عنه أو يريد».

كما قال: «إن بالفرصة يحب ذلك الشخص الذي يعرف ما يريد ويتصرف كما لو كان يتوقع الحصول عليه، فالناس لا تحب المردين والفاشين، إنك إن أردت أن يحبك الناس، فدعهم يعرفون أنك أنك تتوقع أن تغرب وتكسب، وعليك أن ترفع راسك إلى أعلى، ونظر إلى الشخص الآخر في عينيه وامش كما لو أن هناك ما تلاعب إليه بالفعل، وأنك تعلم أن تدع إلى هذا إمكان حقيقة لقد صادقت رجلاً وساء معني نظيرت شخصياتهم بانكامل عن طريق الأحد المتعدد بالمسوك الوثائق من نفسه».



وأنت، عليك أن تتذكر أنه لو أمنت بنفسك، وتصرفت كما لو أنك تؤمن بنفسك بالفعل، فإن الآخرين سوف يؤمنون بك هم أيضاً.

### يمكن للأشياء البسيطة أن تكشفك

إن يمكنك النظر داخل جسمه أي أسنان، ومشاهدة كم الثقة الموجودة داخلها، إلا أن ثقة طريقها في إظهار نفسها وإن كان يعمل بصعب تفسيرها، وفي الوقت الذي ربما لم تلم فيه أبداً بتحيز مجرد السبب في وضع ثقتك في أحد الأفراد، إلا أن ما، وبطريقة غير واعية يقوم بالحكم على كل الآخرين من خلال تلك الإشارات والدلائل البسيطة التي تكشفهم عنهم وتكشفهم لك.

### ١ - لاحظ مشيتك

إن ما نقوم به من أعمال جسمانية يمر عن حقلنا العقلية. لو عدت أن شافعت أحدهم وهو يسير وقد أصبحت كغلاء، وتأن وجهه ناحية الأرض، فربما أنك أن تترك أن عده أقل من أن يقدرك على حبها، وأنه يتصرف كما لو أنه يحمل وزناً ثقيلًا معه (من المحتمل أن يكون في حالة من الإحباط واليأس)، وعندما يتنقل أحد الأحمال على روج أحداً، فإنه يتنقل ولا تلت على جسده أيضاً، وإذا تراء محبباً يوجهه بعيداً عن الأرض.

شاهد أحدهم وهو يمشي برأس منخفض وعيناه في الأرض ويستطيع أنه يشعر بالتشمل.

وترى الشخص المجدول وهو يمضي ببطء متروكة غير وثقة، كما لو كان يمضي أن يهرب من نفسه أو يمضي بالخطو بثبات وثقة.

أما للشخص الذي يشعر بالثقة في نفسه، فند أن خطوته تتسم بالجرأة وانكشافاً متوازيًا إلى الخلف في وضعهم الطبيعي، وعبد متعلمتان إلى هدف ما يشعر بأنه يستطيع أن يحققه لنفسه.

### ٢ - مصافحتك والقمامة التي تضيء لك

في مقال نشرته مجلة لايف «الجور» ميرفى، بعنوان مصافحتك العامة (أو التي تلقى عليك)، ذكر الكاتب أن الطريقة التي تقوم فيها بالمصافحة باليد تعكس الحروف الأخر أكثر بكثير مما تعتقد. عن الطريقة التي تشعر بها أنت نحو نفسك، فالشخص الذي مصافح بيد راحة مثل مشقة صحن لطيف يتمتع بدرجة منخفضة من الثقة بنفسه، ولو حاول أن يتصرف على نحو ساطع أو متشدد متسلط، كما يفعل الكثيرون من أصحاب الثقة الضعيفة في النفس، فإنك تشعر أنه يدع (يؤثر)، أما الذي يضبط على نظام كلك بقوة فهو ذلك الذي يقوم بتعريض نفسه الثقة بنفسه والذي يدعي منه، بل وقد يصل معه إلى أبعد مدى كي يترك في نفسك الانطباع بأنه يتمتع بالثقة في نفسه فعلاً. أما تلك المصافحة التي تتسم بالهز والتذبذب العالي من الضغط الخلف فيه، والتي تتميز بمجرد ضغط خفيف وقليل والتي تقول طبيعتها إنني حية، وأتبع بنفسه حذرة على الأمور، هذه المصافحة بالذات هي التي تكشف عن الثقة الغبية بالذات.

### ٣ - نبرة صوتك

تستخدم أصواتنا في التعبير عن أنفسنا أكثر من استعدادنا لأي وسيلة أخرى. فالصوت يشكل سبيل الاتصال بين الناس، كما أنه يوصل إلى الآخرين أكثر من مجرد الأفكار وهدف، ذلك أنه يقوم بتوصيل مشاعرنا التي تحس بها أنفساً وأول أطباء منك أن تقوم بالاتصالات إلى صوتك أثناء يعبر عن اليأس أم عن المشجاعة والإقدام؟ وهل أنت من أصحاب عادة التحدث بصوت عليل بالشج والدموع دون أن ندري

هذه الحقيقة عن نفسك؟ ثم هل تتحدث بصورة تنصم بالقله أم أنك تتحدث  
ويعلم عندك شكك؟

### كيفية استخدام الطريقة الوحيدة

#### لمنع الآخرين لتقديم الأفضل

يعتاد الكثيرون دفع الآخرين إلى القيام بالأداء الأفضل عن طريق الحرج  
والضعف أو عن طريق المعايير والتهديد أو انصافاً بتقديم المصالح عن الكيفية  
التي يمدونهم أو يصعدون أو يهبطون، ويرى أن لشكله ببساطة هي هذه  
الأساليب، تفشل في تحقيق مهمتها على أن الشخص موضع الاهتمام والكرم  
مستوفٍ يصبح في وضع يمدح إلى تحقيق ما يتوقع ويطلب منه لو تبع ذلك  
القانون الأساسي لطبيعة الانسانية الداعي إلى وجوب الارتقاء إلى مستوى  
أفكار الآخرين ومن ثم تقديم الأداء المناسب للذو المطلوب ذلك أن هذا  
الشخص سيعمل بعدها فعلاً على تحقيق وجهة نظرك ورأيك فيه أم لا  
وإنهاء عدم الرضا في العمل سوى على اقتناع من أمامك بذلك قد أصبحت دافعة  
الامن فيه، وأن رأيك فيه لا يدعو إلى التشجيع، ومرة أخرى تجد أن أفكارك قد  
انعكست مرنة اليك فيما يقدم به ذلك الشخص الآخر من أعمال.

لقد قال ديموسينوس تشريشيه ذات مرة (وهو معن يعنون من أساندة في  
المعامل مع الناس) : لقد وجدت أن أفضل طريقة لإكسب أهدمهم إحدى  
الفصل هي أن تنصم هذه القضية وتعرضها اليه.

يعمل على أن تحيط الشخص الآخر منه من الممكن أن يوثق فيه، وفي  
امكانياته، ويستجد أنه سيعمل على الدعوة إليك منه فعلاً جدير بالثقة  
ويستحقها

كان يوجد في مدينة مرس سته الصغيرة في دويسرمانا أحد مديرى البنوك  
وهو ديزورت ج كاستيله الذي قدم مئات القروض للآخرين، نرى أن يشاركه  
أحد في التوقيع على السماح به بل أنه كان يقرض خريجه المدارس العالية  
من القاصرين نرى حتى انصهر على توقعات والديهم عليها، كما أنه قام  
بأقراض أكثر من ٢٠٠ دمرم بأكبر من العسة المحتاجين.

ومع ذلك لم يضر ذلك شيئاً واحداً من مبالغ القروض التي تجاررت نصف  
مليون دولار خلال الخمسة عشر عاماً الماضية لقد كان السر السحري في  
أمره هو أن املك عمل على إحاطة المقرضين أنهم يحصلون على الأمر ل  
السبب وحيد وهو أن اليك يتوقع منهم أن سيدوا الديون المقرضة وأن اليك  
يثق في أنهم سيقومون فعلاً بالتسديد، بل وحدث في عام ١٩٤٥ أن قام اليك  
بإقراض أحد العاطلين مبع ٢٠٠ دولار في الوقت الذي كان لا يملك فيه أي  
شيء، بل ولا حتى مكان يمكن أن يقسمه للعيش مع عائلته، ومع ذلك تم تسديد  
القرض بالكامل بعد أربع سنوات من تسلمه

مصل الصديق الناتج :-

حكى لي، مند فترة بسيطة، أحد صديقاتي تطبيق القانون بل أفضل طريقة  
وجدتها للحصول على المعلومات الخاصة بالأشخاص المشتبه في برفعتهم كانت  
ببساطة قوله لهم "حسناً، يقول الناس لي أن لكم سمعتكم كيفية انشاء  
وأنكم تصابون الكثير من المصعب، وأن هناك شيئاً لا تقومون بممارسته أبداً  
ألا وهو الكذب، وقالوا لي إنكم إن حكمتكم على أي شيء، على ويكون سوى  
الصديق، وهذا هو السبب في تواجدى معكم الآن

لقد استطاع هذا الصابن أن يدفع الشخص الضعفاء إلى قول الصدق من  
طريق التهم بسبب قضية الصديق اليهم.

عندما كان «ميريت هواره» يرأس لجنة لوائح الأسعار خلال الحرب العالمية الأولى، وصنفته المصنوعات بأن تاجر أو معيناً في «ميونيسترن» يقوم بانتهاك لوائح الأسعار بصورة فاصمة وعلماً كذلك. وقرر «هواره» أن يقوم بتجريد إسرائيلية معينة لتعامل مع المواقف. حيث قدم ببرهانه برفقة إلى ذلك التاجر لثقل في مضمونها. «لقد تم تعيينكم رئيساً لجنة الاستجابات في مدينتكم» وستطرب البرقية في لثقل أن تعاون هذا التاجر في متابعة التزام تجار مدينته باللوائح طوعية وعن طيب خاطر. سيكون أمراً جديراً بالتقدير والإعزاز الكبيرين. وكان للرفقة فعل السحر فعلاً، وبجعت في مهمتها. فهذا التاجر لم يلتزم حرفياً باللوائح مع ذلك الوقت فحسب بل أنه كان يطلق الكثير من وقته وجهده في إقناع التجار الآخرين بالاستجابة وتنفيذ اللوائح بدقة. لقد استخدم هواره إحدى الحيل القديمة التي كثيراً ما استخدمها المدرسون عند يقعون على أكثر الطلبة شغباً وحرصاً بالفصل والقول له «جميعي» سرى اليوم بمأذونة ويترك الفصل لثقاتي وأريد منك أن تكون بدور عريف الفصل وأن تكون بحفظ النظام فيه لعين عودتي»

ويتمد زمن بعيد قال «امرسون» «ضع ثقلك في الناس وسوف يكونوا صادقين منك»

ومن لا يكون نفس الشخص السعي بالكامل رجلاً كان أو امرأة أو حتى طفل، فشكل مع جوارحه المشددة في شخصيته، ورائد في الخائب ما يكون الخائب الذي يقدمه إلى الغير هو ذلك الخائب الذي يستعرجه الآخرون من داخلنا. وإن يكون من العهد الحكم سلماً على الناس، وقرر أن هذا الشخص أو ذلك إنسان بحيل وخبيث وحقيق، لا أنشيء سوى أن أجداً ممن تعرفهم قد مر بهذه التجربة معه، فقد يكون صديقك هذا قد قام باستفراج ذلك الجانب

الوضيخ من هذا الشخص المعني وأنت باستخدام حسن الانباز ولعكم وعلم النفس، قد يصبح بإمكانك أن تستعرج منه جسيماً طيباً وكريماً على أي حال. الأمر جدير بالمحاولة

### خلاصة الفصل الرابع

- ١ - سوف كنت شرك ذلك أم لا، فذلك تسيطر على تصرفات ومواقف الآخرين من خلال تصرفاتك أنت ومواقفك
- ٢ - تتردد وتتمكس مواقفك، إليك من الشخص الآخر، تدماً لك لو كنت واقعاً أمام إحدى نارابيت
- ٣ - تصرف بدعوانية، أو شعر بالعدوان، وتستجد أن الشخص الآخر يتردد بهذه العدوانية ويعد بها إليك اصرخ فيه، وتستجد أنه مضطرب تقريباً إلى رد الصراخ وإن تصرفاتك مهددة، ولا تفعّل فيه بوسمك أن تبعده عنه خضبه قبل أن يبدأ
- ٤ - تصرف بحساس، وتستجد إنك قد أثرت الحساس في الشخص الآخر
- ٥ - تصرف بثقة وتستجد أن الشخص الآخر قد وضع ثقله فيك
- ٦ - يبدأ الهمد، وبطريقة متعمدة في بث الحساس في نفسك، وأستلذ من مثال «فرانك» شجرة وتصرف كما لو كنت متعمساً بالفعل، إنك بعدها سرعان ما تشعر بالحساس
- ٧ - وبدأ عدداً من لأن في بث السلوك أو ثق في نفسك، ولا تصمم أو تتعمم عند الكلام كما لو أنك تعشى أو نحاف التغيير، وتكلم بوضوح ولا تتردد ولا حظ منك وشكك وأنت تفلل ذلك إلى الهيئة للتحذلة تشي مثل أعباء

حياتك أثقل من أن تستطيع تحملها. والرأس المستقر إلى أسفل يشير إلى أن الحياة قد سمحت في الحاق الهزيمة بك. رفع رأسك إلى أعلى، وفرد كتفك، وامشي بخطى وثقة. كما لو أن هناك تلك المكان الذي من المهم ويتمنى عليك أن تذهب إليه.

## الفصل الخامس

### كيف يمكنك خلق إنطباع

#### أولى جيد في نفوس الآخرين

يستطيع الموسيقى في الغالب أن يكتفى بالإنصات إلى النغمة الأولى في القطعة الموسيقية لكي يصلح لنا المقام الذي كتبت به هذه القطعة. وكثيراً ما تبدأ القطعة الموسيقية بنغمة تماثل المقام، كما أن معظم القطع الموسيقية تنتهي بنفس نغمة المقام أي النغمة الرئيسية.

لكي حد علاقة كل ذلك بالعلاقات الانسيابية، فإن هناك علاقة كبيرة بالفعل

إلى الطريقة التي تقترب فيها من الآخرين، تشكل فيها كلماتك وتصرفاتنا هذه النغمة الرئيسية لكل اجتماعنا معه. فإذا ما بدأت بالقيام بالتهريج مع أحدهم غبت من الصعب أن يتحول اللقاء إلى مفتاح أو نغمة أخرى، إنه ببساطة لن يأمذك بجنية

www.mlazna.com  
^RAYAHEEN^

كل شخص في هذا العالم في انتظارك فعلاً لكي تقول له ماذا عليه أن يفعل بوصفك التحكم في تصرفات ومواقف الشخص الآخر إلى درجة كبيرة. إن تذكرت أن تبدأ معادلتك بنفس البسمة الرئيسية التي تريد لمعادلتك أن تنتهي بها، فإن أردت منه أن يفعلك بعدية، فليشرد صدي هذه البسمة الرئيسية ضد أول كلمات يصدر منك. وإن أردت للمعادلة أن تتخذ سمة الأعمال، عليك أن تبدأ كلماتك في بكرة تتلاق مع الأعمال وتتناسب مع روحها.

وتذكر أن الشخص الآخر سوف يرجع بنفسه إلى مستوى لمسة القاشة، وسوف يقوم بتأدية دوره على خشبة المسرح الذي قمت بهداده أرغيشتها. وما لم تكن راجعاً في اتجاه موقف الدفاع خلال اللقاء بالكيفية، إياك وإن تبدأ باتخاذ موقف المعتذر. إن رجوع المبيعات الذي يعض من باب إلى آخر يقوم أولاً بطرق أحد الأبواب، وعندما تريد عليه رية للمزول يقول لها «كم أكره أن أقلقك يا سيدتي». أو: «إني لن أخل كثيراً من وقتك يا سيدتي» وهو بذلك ينجون وهي منه أو إدراكه إياها يقوم متوجبه موقف رية للمزول. لقد أعد خشبة المسرح الذي لا تستطيع فيه سوى أن تقوم بداء دور الشخص الذي تسبب لعير في إقلاقه واستهلاك جرمًا من وقته.

إن شاهد بعض أفلام كارتون وكاسندر ملكوتست» المصور وهو يدعج إلى أحد المعاصم الفاخرة ليقول معتبراً لكثير القديم فيه «أنا لم أقترب لي أن أقوم بالصبر مقدماً لديكم. ولا أعتقد أنه يمكنني أن أحظى بمكان قريب من أرغية البرنامج الذي ستمرضونه. إنه وكون إدراك لما يفعل قد جهز خشبة للمسرح لكي يقوم كبير الهدم بتأدية دوره عليه. لذا لم يكن غريباً أن كان رده «من لمؤكده أنه لا يمكن لك أن تتوقع أن تحظى بمائدة في الرستوب إن كنت لم تكلف حطرك وقمت بالحجر للنسيق، وعلى ذلك دفع «كاسبار» إلى الطريق في أحد الأركان ويركع هناك.

ولعلك سمعت في الندوع أو التليفزيون أو في أفلام السيما كلمات «الأصواء» الكاميرا، لاكتش بعدما يتم التحدث بهذه الكلمات يبدأ التنفيذ بعدها تبدأ الكاميرا في التحرك. وبدأ الحثاوي في التمثيل غير أن المثلي لا يقومون بالتمثيل كيفاً اتفق، إياهم يهجون الأنوار المنددة إليهم، فهم يقومون بالتمثيل طبقاً لحالة نفسية سبق التجهيز والإعداد لها، والمشهد الذي يقومون به أداء هو المشهد الذي يتناسب مع أروية ويعطي خشبة المسرح التي سبق إعدادها.

وسو «كنت ندم أو تذكر لك أم لا، فربك هي كل مرة يكون لك فيها تاملات مع الحري، فربك تقوم بهداده خشبة المسرح في كل مرة. فإن أعدتها لأجس الكوميديا فبس لك أن تتوقع تقديم أدائها الجادة، وإن جهزت خشبة للمسرح لتراجيدي فلا تتوقع أن الآخرين سوف يقومون بالتفريق والإصباح.

إن عليك أن تذكر أن أي كلمات تنطق بها أو أي كلمات أو مواقف تتعددها هي البداية إما تشكل اللغة الإنسانية للموقف بصورة مطلقة. هل قدر لك أن سمعت من يقول «بيد أننا لم نستطع أن نتفق. لقد بدأتنا بطريقة خاطئة فيما يبدو» أو من يقول «إن الأمر لم يسفر عن شيء» إن هذه هي الكلمات التي تنرد عن القذات التي تمت بطريقة لم تكن معها أو بعدها. إن السبب في ذلك هي الغالب هو أنها قد ولها على البسمة المتعلمة غير الصمسة. بنا كنس بدأ مدقة نصح بالشخص ثم تتسأل بعدها لماذا كانت لومسفي «لتأني لها تتسم معك هذا القدر من الحزن والكذب.

عليك بمعرفة ما تريد وحد عزلك تبعاً لذلك.

قامت المذكورة «دوت باري» مديرة معهد العلاقات العائسة بثلاثت - جورجيا بمساعدة العديد من الأزواج والزوجات على حل خلافاتهم. إلا أن

الصعوبة الكبيرة، كما قالت لي، هي التوصل إلى نقطة موحدة للتصالح عند في مكتبها «أروحة» تريد «سوف أعود إليه إن أبدى الإخلاص لي»، بينما يريد الزوج «سأكون سعيداً بعودتها إلى المنزل لكن عليها فقط أن تقوم بهذه الخطوة الأولى»

وتقول المتكلمة «أرسم» إنه من الصعب إلتقاء الزوجين معاً وهم في مثل هذه الحالة المتراجعة، بك أن واحداً منهما أو الآخر أن يبتعد عنه سوى نقطة أساسية تنقسم بالحد «وإن انتهى اللقاء بينهما إلا مجدداً أحر بينهما» ولكن إن قام أي منهما «ببعض الاتصال كلاً معاً» بالبدء في تلك النقطة الأساسية التي تريد (أيك أن تعود) إلى، فإنه من الممكن تقريباً التقلب على أي صعوبات

ومن الأفضل لك أن تدرك أنك إلى الاشتراك في أي مناقشة أن توجه إلى نفسك هذا السؤال: ما الذي أريده فعلاً من هذا الأمر؟ وكيف أشك من تحقيق ذلك وأي حالة مراجعة تلك التي ينبغي أن تسود الموقف بعد ذلك تم «عرف» النقطة الأساسية التي تعد حشبة المسرح من أجل تقديم ما ترسلت إليه

### كيف يمكنك خلق الانطباع الأول الجيد

هناك طريقة أخرى للتحكم والسيطرة على تصرفات ومواقف الآخرين وهي أن تذكر أن الانطباع الأول الذي تتركه للآخرين عنا يميل إلى أن يكون نفس الانطباع الأخير الذي يلاحظه عما وإن اللقاء الأول هو ما يشكل الباعث الأساسية وبدأ منه يصبح من الصعوبة مكان دفع الشخص الآخر إلى تغيير فكرته عنك

منذ أيام كنت أتحدث مع إحدى الصديقات عن تلجر معين معروف لديها من الألبان. قالت الصديقة «إني لا أحب» إنه وضع سيء الطباع وبخاص زوجته بطريقة شرسة»

### فوجئت بهذا الكلام وأسقط في يدي

وقلت «إني لا أفهم هذا» فهذا الشخص بالنسبة لي يعد من الخلف لأشخاص وأحسبهم في الطباع في كل هذه الدنيا، بل وكثر لي أن أعرف أنه وزوجته سعداء للغاية مع بعضهما»

وأجابات الصديقة «مستأ» إن كل ما أعرفه هو أنه أول مرة شاعته فيها، رأيت وأنا أسجل إلى متجره وهو يتحدث مع زوجته بطريقة كريهة كان عاصياً وقتها ويصبح ويتصرف بطريقة مفرقة»

وكانت إجابتي «ربما فقد أعصابه في أحد المرات، لكن من المؤكد أن ذلك لا يحدث معه على الدوام، إننا فقط أعصابنا أحياناً» وبالنسبة لهذا الرجل تمثل هذه الحالة لاستثناء لديه وليس القاعدة عنده

وردت الصديقة ليس بوسعي سوى أن أكرر قولك الرجال «ليس يتحدثون إلى زوجتهم بهذه الطريقة، ولا بهم في ذلك إن كان لطيفاً في حبه بقي عمره إني لا أقدر أبداً على أن أحب»

وانتصفت أن هذا التاجر موضوع النقاش واحد من أحسن الأرواح الذين عرفتهم، من إنني لم أصاف رجلاً يمثل إهتمامه بزوجته أو رجلاً له زوجة أسعد من زوجته. لكن الذي حدث للألف، هو أن صديقتي عند رأيته له لأول مرة كان قد جهر بالوضع النقطة رئيسة بشأن وضعية نقطة الزوج المتصرف الذي لا يطاق. وهذا ما سيكون عليه دائماً في نظر صديقتي

## يتقبلت الناس حسب تقديرك لتفصيلك

مستوياتك هي الأكبر من أي إمريء آخر في أمر تكلم الآخرين وقبولهم لك ويمنحك الكثيرين الملقب حيال ما يعتقد الناس عنهم ورايهم فيهم. إلا أن القديس هم من يدركون أن العالم بشكل إلى حد كبير فكرته حد من رأينا في انفسنا هذا الأمر أيضاً يستند إلى قانن نفسي له رسوخ قانون الهلائية.

لقد قال «امرسون» ذات مرة إنه لقول سيد جندر بكل الوافقة عليه لدى يقول. يحظى امرء بالحبوب الذي يهيئ نفسه لأخذه، عليه أن يأن لتخط تلك المكاتب والمواقف التي تتسبب معه، ويحبها سيؤمن الآخرون لما فبرته لهوسك والعالم لا يد وأن يكون عادلاً، فهو يترك للإيمان، ويحبسية مطلقة، تحديد درجته ومكانته، وسواء اختار أن يكون يظلاً أو أن يكون مفرقاً لا يعرف سوى الهراء، فيه لا يشغل في الأمر. ومن الملاك أنه سيتقبل المدى الذي تصل إليه أعمالك ويوصل إليه كيانك، سواء فعلت بالتخصص على الآخرين وأتكرت نفسك، أو أن وصلت أعمالك بنفسها إلى عتات السماء لتتدفق في مدار «النجيم

ولو لم يتقبلك الآخرين على، انهمو الذي كنت تروء، فمن المحتمل أن يتعين عليك أن تقوم بفسك على ذلك، تصرف وكثرة لا شيء ولا تعلق في العالم سوف بأحد بنفس القيمة التي حددتها لنفسك وتصرف وكثرة شخص له شأن وإن يكون للعالم عند ذلك اختيار سوى أن يمايلك على أنك شخص له شأن فعلاً

على أننا نحتاج إلى كلمة تصبر هذا إن الكثيرين من الناس يمتلكون أنهم يكشفون للعالم كم هو مرتفع ذلك الرأي في أنفسهم عندما يتصرفون بطريقة واسعة واستعلاء وبطريقة متعرجة لا يطيعوها أحد، ويتكلمون بالفرور بطريقة وقحة إن ما يندوه في الواقع في هذه الحالة ليس سوى عكس الأمر تماماً

وهذا أن نتذكر أن ذلك الذي نمتنع حقاً بفكرة طيبة عن نفسه، لا يصل به الأمر إلى تلك الأبداء المثيرة للفضك لكي يقع نفسه بأنه شخص ذو شأن وله أهمية إن الذين يتخون لأنفسهم سمات العظيمة المتعززة الفارعة، والذين يتصرفون بما يمتلكون معه بالحد أن دورهم الكبير (بالعلا أيضاً) يقتضيه، هم أنفسهم من يشعرون أنهم بحاجة إلى تمشيل دور «الكبار» لأنهم ليسوا كذلك بالتعل أصلاً، ذلك أن الأصل لا يتعد أو يتغل.

إن كبار الناس بالفعل لا يتصرفون على هذا النحو أبداً بالعكس إنك تجدهم طبيعيين وتقلانين، ونحس ومن خلال عقلنا الباطن، أنكى معاً نعرفه عن أنفسنا وقد لا يصل الأمر بقلنا الواعي إلى ذلك المكان الذي يمكنه أن يحل وأن يرى خلال تلك الأنظمة التي يتعلم فيها، نفس، إلا أن عقلنا الباطن يمكنه أن يفعل ذلك، حيث أن بوسعه أن يقول لنا إن ذلك الشخص الذي يقدم نفسه في صفة الكبار لا ينظر إلى نفسه بطريقة راضية بالارة في حقيقة الأمر، وأن ما يقدمه ليس سوى إدعاء مصطنع وانتحال لشخصية لا تخصه أو تنطبق عليه

لقد كتبت أعرف سائلاً أحد الرجال من كانوا يصلون بأنفسهم لأبعد مدى كي يطالعو صوره في المرايا، وعندما كان يحدث وتظهر صورته كان يحصل على مئات النسخ ويبحث بها إلى كل من يعرفه وكنت أتحدث مع أحد الأصدقاء عن هذا الشخص بالذات، وكان قد بحث إليه بقصاصة (أخرى) فيها صورته من جريدة تصدر في «مينيوستر».

قال الصديق: «هل تعرف أنسى قد بدأت في التساؤل والتعجب، هل يريد هذا الشخص أن يشعني أنه فريد عصره ورمائه، أم أنه يريد أن يقع نفسه بذلك؟»

يخلق الكثيرون انطباعاً سيئاً عنهم بلا قصد منهم.

يحكم الناس عليك ليس فقط بالقيمة التي تمنحها لنفسك، بل القيمة التي تمنحها للآخرين أيضاً، مثل وظيفتك وعملك وحتى تتنافس مع الآخرين هناك حكمة تقول: «لا تحكم على الآخرين حتى لا يحكم الآخرون عليك». وهو نص جيد للعلاقات الإنسانية، ذلك أنه في كل مرة نحكم فيها على أحد الأشياء، نعطي الآخرين «إشارة» للحكم علينا.

قال لي أحد المعلمين ممن يتعاملون مع حالات الطلاق صديقاً يبدأ أحد الأرواح أو إحدى الزوجات في سرد كل الأشياء السلبية والوضعية التي قد بها الشريك الآخر، فبُني في الغالب ذات معلماً أكثر بطبيعة الشخص الذي يمسرد أمامي هذه الأمور عن ذلك الشخص الذي تحكي عنه هذه الأمور.

إن الأحاديث والآراء السلبية تعطي الانطباع أسوأ. وهي هذا الصعد يحتشد «ولتر كرويس»، رئيس وكالة «واشington Post» في نيويورك سبتي بمنجل كبير لإيجاد الوظائف لرجال النساء من فئات الترتيبات العليا، ومن أعدائه القليلة، يضع أحدهم في وظيفة تدعى «١٠ ألف دولار أو أكثر مبيعاً» وهو يقوم بهذا العمل لأكثر من ثلاثين عاماً الآن.

وكأن من الأشياء التي نطوّلها، للمتقاضي، إلى الوظائف أن عليهم التقيد بها هو ألا يُبدوا التردد أو السخط على أصحاب العمل ممن يعنون لديهم حالياً، وذلك في حالة إجراء مقابلات لهم مع أصحاب الأعمال لاجد فالأمر قدّم بأن نعود إلى «التردد» والتوجه، إلى صاحب العمل الجديد بالتحقير والخط من شأن من يمنعه بوجه حالاً وهناك أيضاً الإجراء بأن تحكي ظلالاً بأنه قد أسبخت

معاملتك. لا تتم بسرد مثل هذه الأمور وتكرارها كما يقول «لوريس» «لا أحد يريد أن يوظف لديه من يبالغ في التشبث والاستب».

وأناك من لاحظت أبدأ، مدى الإزعاج عندما يصغر إلى صداقة واحد من زملاء الشكوى، أو ممن يعانون من الشكوى «المرمئة» وهل لاحظت أيضاً مدى استبعادك من ذلك الشخص الذي يتصور نفسه (مرة أخرى) كشيء «واحد عسرة وأوانة»؟

في القيمة التي تمنحها عليّ بوظيفتك في تلك الشركة التي تعمل بها؟ صديقا يسألك أحدهم: أين تذهب، هل تقدم له الإجابة بطريقة نصف «معتدلة» وكأنك تركبت حماقة «أنا» نسي أعمل في مصرف... هل تقول ذلك وكأنك تشعر بالفضول من حقيقة عملك، أم أن ترد عليّ استمالة بالفرار وتقول: «نسي أعمل في أفضل مصرف في هذا الجزء» من البلاد. إن الشخص الآخر أمامك سيستمر فيك بصورة أفضل إن قدمت الإجابة اثنائية.

وهل إذا سألك أحدهم: من أين أنت؟ هل ترد عليه «أولاً» من مكان هناك صغير، أو أن ترد بالقول: «أسي» من برانت فريد، أفضل مدينة صغيرة في كل العالم.

إن كنت تعطي الانطباع بأن صاحب عملك لا يمثل شيئاً كبيراً، أو أن أي شيء نقوم به لا يمثل شيئاً كبيراً، فإن من ينصت إليك سيملك الاعتقاد بأنه لن يكون بوسعك أن تصبح شيئاً كبيراً في المستقبل، أو أنه لن يحتاج لك: تنضم إلى عمله لكي يمارس فيه عمله الذي لا يمثل شيئاً كبيراً، حسب الانطباع الذي تركته في نفس من أمامك.



## إياك واستفاد صافسيك

النس، الذي يشير نخشنة، أن الكثيرين من مدوني أسعادت لا يدركون أبدأ أن ليس لا تحب المتفكرين بما في ذلك أولئك من معتقدى مدعسيهم ومنتجات مدعسيهم وعليك إذن ألا تقوم بانتقاد ريمك الآخر للمعنى لك في منتجات مدافسة، بل ولا حتى أن تقوم بانتقاد منتجاته، ذلك إن كنت تريد أن تترك إبطياً طيباً منك لدى الناس عموماً والذي يجب أن تقوم به بدلاً من ذلك هو أن تعمل فقط على تحسين الفرص أمام منتجاتك، ثم إن لم تكن بصحة عامة «الأحداث السلبية» والتي معها ولا شك، الأحداث الاقتصادية وأنت حين تقوم بانتقاد الغير لا تقدم للناس سوى ما يكرهونه، ليس ذلك فحسب، بل أنك تكون بذلك قد أعدت «مشية المسرح» لحالة مرحة سلبية، والطريف أنك تأتي بعد ذلك لتتسائل عن السبب في أنك لم تستطع أن ترفع العميل ليرتبط للموافقة لك على طريقة منك، بالإضافة إلى أن لفعل البطل لهذا العميل من الكفاءة بحيث يستطيع أن يعقل الأمور إن تراود قد يريد لنفسه، لابد وأن جوهر المسافسة يشكل شيئاً كبيراً، وإذا فما سبب كل هذا الخوف الذي يعتري ربح المبيعات حتى يصل إلى مثل هذه الأبعاد في الانتقاء والجمال.

## فعل الناس للموافقة على ما تعرضه

ليس لك أن تتوقع من لطرف الآخر أن يجيب عليك بـ «نعم» إن كان ما أعدته مجرد أرمنية أو خشبة مسرحية، فبداية يقول عالم النفس المشهور «هارى أوفر ستريت» في كتابه «التأثير على السلوك الانساني»، إن أفضل طريقة «استطاع علم النفس أن يكتشفها للحصول على الإجابة بـ «نعم» أو للحصول على الموافقة هي أن تضع الطرف المقابل في حالة «نعم» مزاجية، أو أن تحاقق الحالة المزاجية التي يمكنها أن تولد الموافقة ويمكنك أن تحقق ذلك

بحاق جو إيجابي يتسم بالكمال والثبات، وأنس محاق جو سلبي يستلزم «السبق بـ «نعم»

وحتى أنطوق في هذا الاتجاه أن ترفع لطرف الآخر إلى الإجابة بكلمة نعم على عدد من الأسئلة الأولية، مثلاً أليس هذا لون جميل؟ أليس اللون الأصفر هذا؟ وبعد أن يجيب الطرف الآخر بكلمة «نعم» بدأت من الأسهل عليه أن يرد بنفس كلمة «نعم» على «سؤالك الكبير» الذي تحترق له!

يمكن لكلمة «نعم» أن تكون سببية أحياناً، ومع ذلك لا ترتكب تلك الغفلة التي أنشأها أحد الرمال، من أصره في معارضة لوضع هذه السببية موضع التطبيق لقد كان هذا الرجل من أسوأ المنشأين، وكان مفكراً سلبياً، ورغم أنه يحصل على الإجابات على أسئلته بكلمة نعم، إلا أنها كانت أسئلة من النوع الذي يخلق حالة مزاجية سلبية، وليس حالة إيجابية تتسم بالثبات والكمال وكذلك ونعم لنفسه بنفسها

كان يسأل عميله المرتبط «أليس انحرارة مريحة جداً اليوم؟» وكان العميل يرد بـ «نعم» لقد التزما معاً وبعصراً نفسيهما في خلق حالة مزاجية سلبية أكثر من خلق حالة إيجابية دتية التوكيد. ويكون سؤاله الجديد أكيد إن العالم في ورطة اليوم، أليس كذلك؟ ومرة أخرى يحصل على الإجابة بكلمة نعم، ثم يقول لعميله بعد ذلك: مع الظروف المالية اليوم لم يعد المرء قادراً أبداً على معرفة ما هو الشيء الذي يمكنه الاعتماد عليه ويكون رد العميل هذا صحيح

فربما أن صاحبنا قد حصل على «نعم» في الرد على كل أسئلته، إلا أنه لم يخلق سوى حالة مزاجية سلبية تماماً وهكذا أصبح العميل المرتقب يشعر بالانقباض والكلية هي مثل هذا الاحتراس العقلي السلبي وأما بعد في حالة مزاجية تشفعه إلى القيام بشراء أي شيء.

إن المتشاكسين، والمكتئبين، والمسيبين، لا يقومون بشراء المصنوع، أو بشراء «الأنكار». إنهم يصنعون حزمين مترددين. أما أولئك من الثقافتين المتهمجين من أصحاب الفكر «الإيجابي» هم الذين يقومون بشراء المصنوع أمامهم، بشأنه كانت أم أفكاراً. إنهم أكثر كرمًا وأكثر رغبة في التوسع وأكثر رغبة في انتهاز الفرص.

غالباً ما يمدد هؤلاء الأرضية للإجابة إحدى القواعد الأخرى التي يمكن استخدامها لتعميم معنى الإجابة بكلمة «نعم». هي أن توجه السؤال الذي يتضمن إجابته في داخله شيئاً من أن تقول هل تحب هذا الصنف؟ عليك بالتقول، اعتقد أنك تحب هذا الصنف، أليس كذلك؟ وبدلاً من أن تسأل هل تحب هذا؟ «نعم»، عليك بالتقول من للتأكد أن هذا لون جميل، أليس كذلك؟ أن أليس هذا باللون الجميل؟

أما القاعدة الثالثة لمساعدة الناس على قول «نعم» هي أن توضح بمراسك أن تتذكر أن تصرفاتك تؤثر بالمثل على تصرفات الطرف المقابل.

### افترض أن الطرف الآخر سوف يفشل ما تريد

يقول الدكتور «ألبرت ويجدم» الذي سبق وأن اقتبسنا منه بعض أرائه «يكاد لا يوجد ما هو أقوى من فكرة ذلك الافتراض الهادئ، بأن الطرف الآخر سيعمل على تحقيق ما تريد منه أن يقوم به».

وأما من واحد من أنجح من عرفتهم في دفع الناس إلى أداء الأشياء، بل ويسرع أيضاً، وأسمى به الدكتور «بييرس ب. بروكس» رئيس شركة التأمين على حياة مديري البنوك الأتالية في «دالاس تكساس».

وعندما كان رئيساً لمجلس أمن تكساس، استطاعت «دالاس» أن تحقق أولاً قياسية في معدلات الأمن بها حتى باتت من المعروف أن دالاس قد أصبحت

أكثر المدن أماناً في الولايات المتحدة. وعندما قام «نيلسون» مؤسسة أمريكا لأطفال المقعدين، لم يبق فقط بسحب الكثير من أزمته بل أنه نجح في دفع الكثيرين من رجال الأعمال الآخرين لكي يفعلوا ويمنحوا. حتى أن أحدهم قام بمنح المؤسسة كل ما كان يربحه من إحدى شركاته ويحققه من مكاسبها. ولم تكن مقدرته على التنظيم ومقدرته على دفع الناس إلى القيام بأداء أشياء معينة، على تحقيق النجاح له فحسب، بل جعلته من امزعزعين والطموحين جداً «وكرمهم» لخصايه الإثراء وللخصايه لخدمة.

عندما سألت الدكتور «بروكس» عن السر في نجاحه في دفع الناس إلى القيام بأداء أنوار معينة كان رده: «هناي التادار، بل لم يحدث أبداً أن قدمت بسؤال أي انسان «نعم» كان سيقوم بقاء» عمل ما، لقد كنت أتاوول دائماً أن أجد «سبباً» شخصياً» يدفع الطرف الآخر إلى الرغبة في الأداء. ثم افترض بعدما أنه فعلاً يريد تقديم هذا الأداء وأنه سوف يقوم به حقيقة ثم اعمل على إحاطتهم بقرين مؤمن بأنهم يستطيعون القيام بهذا العمل. وأسمى أثق في مقدرتهم على تحقيق ذلك، وأسمى أركز عليهم بكل ثقة القيام بمهمة طيبة وببيلة ثم أتركهم بعد ذلك لأنفسهم ليقوموا بأداء هذه المهمة. إن الهبوط الدائم على اكتاف الآخرين لم يثبتهم يتخصص ذلك المسمى من أنك لا تثق فيهم تماماً أو في قدرتهم على الأداء. إنهم يشي أنفسهم مسجونين بالأداء على حيز وجهه وإحداً ما كانت خيبة لأمل هي الردود والنتيجة.

وفي كتابه «كيف استطاعت القوة على تحقيق نجاحي في ست ساعات» يعضي بكون «بروكس» يمكنه لد كيف يستخدم هذا الأسلوب المدهش بالانصر في الهادئ، بأن الطرف الآخر سوف يقوم بالأداء. يعد اعتبار هذا الأسلوب هو أفضل ما يمكن أن يتبع في بيعات التصفية.

وهذا أيضاً بمصائب ذلك العاصر القوي للانسان للإرتداد إلى المستوى المتوقع منه

إن لم تكن تبحث عن انتباه فلماذا تسمي اليها؟ حاول أن تستخدم هذا الأسلوب مع أطفالك، ووقف عن استخدام الكلمات التي تكشف أنك تتوقع منهم عصيانه، أو لاشذائك معهم في الجدال.

مثلاً، إن أردت لأطفالك الاندفاع إلى النوم يوم مقابلة كبيرة، لا تقل: «جيمي يا جيمي لقد تأخر الوقت ويريد عماما منك أن تنهض وتستعد اليوم» حين أردت منه أن يأتى إلى المنزل وأن يستريح، لا تقل له: «أوه، أوه أن تكون قادراً أن أذهبك إلى «جيمي» إلى المنزل وأن تستريح فيه قليلاً» حتى لا أعرف سبب رعبك في الجوى فما وهماك تحت هذه الشمس العارقة» إن مثل هذه الأقوال تفرس أنك تتوقع من جيمي أن يثير الجدل معك، إنها تفرس أنه «لا يريد» أن يذهب إلى النوم أو أنه «لا يريد» أن يأتى إلى المنزل ويستريح فيه

إن ما عليك أن تقوم بعمله قبل النوم وتقول له «حسناً يا جيمي، لقد حان الآن موعد النوم» وإن أردت منه أن يستريح لمدة ٣٠ دقيقة يومياً فقول تجهيز ساعة «الليلة» لكي تنطق بالزمن عندما تبدأ فترة الراحة وعندما ينطق صوت «الرجل» اذهب إلى الباب واغلقه له، وقل له «بوساطك» «حسناً يا جيمي، بوسطك أن تنهى ما في يديته فيما بعد، لقد حان وقت الراحة الآن»

على أنه ليس لك أن تتوقع أن تعمل هذه الطرق وتنتج بصورة كاملة حصناً، إن كنت قد علمت «جيمي» فكرة جديدة أنك تتوقع منه أن يتجاهل معك وأن يهدى المقاومة، إلا أن هذه الأساليب سوف تعمل بصورة أفضل من قيامك بالتوصل أو بالرجوع والتمنيك، ثم إنها أسهل بالنسبة لأهليتك وأكثر راحة لها

عندما كان أحمد مهدي الصمصح المشهورين في ريدرة إلى مكاتب تحرير جريدة «كريستيان ساينس مونيتور» قام بالطلع حوله، وأ، ثم يجد أي لوحات تمسح على حرم التلحين سأل: هل هناك أي قواعد أنيكم عند التلحين؟

ورد عليه محرر الجريدة: «لا قواعد هناك وإن يحدث أن تلقى أي أحد أي قواعد»

ورغم أن هذا المحور أثر كان من المصممين «العظماء» وأنه قد تم إخباره بأنه لا توجد أي قواعد عند التلحين، إلا أنه وجد نفسه بيساطة عاجزاً عن القيام بالتلحين، لقد كان أثر معرفته بأنه لا يتوقع منه أن يدخل أصلاً، قوياً وحاسماً وفيلاً

### خلاصة الفصل الخامس

١ - عند تصديقك مع الناس، عليك بأن تقوم بعزف المعمة الأساسية «المنقطعة» كلها وذلك منذ بداية اللقاء والتألق

٢ - إن بدأت بعمة رسمية سيصبح اللقاء رسمياً، يبدأ بعمة قر بها المودة وسيصبح اللقاء ودياً، وجهر خشمة السرح لتفلق مع طبيعة رجال الأعمال، وسوف يكون اللقاء لقاء أعمال بالفعل، يبدأ بعمة «الاعتماد» وستجد أن الطرف الآخر يدفعك إلى عزف هذه البعة طول الوقت

٣ - عندما تلقى بتمد الأشخاص لأول مرة، فإن لاتباع الذي تتركه عند لديه عندك، من الممكن له أن يشكل له رأيه الأساسي في تقريره للمظرة التي ينظر بها إليك بنية حيدك

٤ - بميل الآخرين إلى تقلبك حسب تقديرك لميلك، فإن كنت ترى في نفسك أنها لا تمثل شيئاً، فإنك بذلك إنما تطالب الآخرين بأن يعدفوا عنك ويريدوك منهم

٥ - أحد أقصص التوسائل التي لم اكتشفها، لترك الانطباع الجيد عنك في نفوس الآخرين، لا يكون في المسمي المطلوب لترك هذا الانطباع لديهم، ولكن بتسكين الحروف الآخر من أن يعرف أنه قد مر في نفسك طباعاً جيداً عنه

٦ - لا يحكم الناس عليك من خلال رأيك في نفسك فحسب، ولكن من أرائك التي تصدرها حول الأشياء الأخرى مثل وشيكتك وشركتك وطريقتك في تناولهم

٧ - الأفكار السلبية تخلق أجواء سلبية لا تكن من المستعدين، ولا تكن من المتعدين المساعطين

٨ - إن الطريقة نفسها التي تترجها بعد أمستكم هي التي تمهد الأرضية وتعد حشمة لمسرح أو تقدم النعمة الأساسية لرموز الطرف المقابل لا توجه الأسئلة التي أجابتها «لا» إن كان ما تريده هي الإجابة بـ «نعم»، ولا توجه أسئلة أو تصدر تعليمات تسمى همسا وتدل على أنك تتوقع المتابعة فإذا تسعي وراء المتابعة

## الباب الثالث

### أساليب عمل الصداقات

#### والحفاظ عليها

يحتوي هذا الباب على ما يلي :

#### العصل السادس :

الأستمرار الثلاثة لاجتذاب الناس وكيفية استخدامها

#### العصل السابع :

كيف تُشعر من أمامك بالود من أول لحظة

## التوصل الى الأسرار الثلاثة لاجتذاب الناس وكيفية استخدامها

ما سر الشخصية الجذابة؟ إن معرف جميعاً ذلك النور من الناس الذين يهتدون ببساطة قاندين على جذب العملاء والأصدقاء، يقول عنهم إن الناس تنجذب إليهم لو أن مقول: «إنه بالاعتصار يجذب الناس إليه»، ومثل هذه التعبيرات دقيقة في وصفه، ذلك أنك لا تستطيع إرضاء الناس على حدة، لكن تستطيع أن تجتذبهم إليك إن قمت بإشباع ثلاثة أنواع من الجوع الإنساني.

وإن قمت بوضع شريحة من اللحم «الغفر» على عتبة الباب الخلفي لمسكنك، لن تجد نفسك مضطراً لرفع طبق الكلاب «لحيط معرك» لكي يجرى، ويسرع إلى دارك، إنه سيبتزاجد هناك من تلقاء نفسه، وإذا ما عرف أنك تمتلك تلك الأطعمة الأساسية الثلاثة التي أريد أن أحيثك بها، في هذا الفصل من الكتاب، فإن الناس سوف تتجذب وتكفي إليك بنفس الطريقة.

المداخلة لا تتم من تلقاء نفسها، فمن يقوم «بإختيار» أصدقائنا، وسواء كنا واعين أو غير واعين، يتم اختيارنا لهم على أساس الحاجة والجوع، لقد يكون

«سام» مثلاً. تألف الجميع وأرتهم وأكثرهم مقديراً بالآخرين عن كل من قابلتهم في حديثك كلها، ومع ذلك فقد اختارته صديقاً شخصياً لك لسبب بسيط، هو أنه لا يقدم لك أي طعام يغذي جوفك، وقد لا تجد نفسك في الواقع شاعراً بالراح في وجوده وبخبرته منك بل قد تكون كل الصفات الطيبة التي تليق منه حلول التوقيت سبباً في إحسانك بالنسب والوفية، وعلى ذلك رغم أن «سام» حتى لطفاً فحلاً إلا أنك تتعاضد وكأنه الطاعون نفسه.

### الوصفة الثلاثية لاجتماع الناس

أحرص عليك هذا أنواع الجوع الأساسية الثلاثة التي يعانى منها كافة البشر، ويمكن لك أن تخلق فيها أسلوب «كلاية» أو لكسب الصداقة، والتي إن قمت «بمستخدامها» مع إدراكك لما يكمن وراءها، فستجد أن المرء والمريد من الناس قد أقبلوا عليك وهي

### ١ - التقبل

تقبل الآخرين لهم «فيما هم» في حد ذاتهم إنا جميعاً نشعر بالجوع إلى تقبلاً على حالنا إنا نريد ذلك الشخص الذي يمكننا أن «نستريح» في وجوده، ذلك الذي نستطيع معه أن نترك شعرباً على ما هو عليه دون تشريط أو شعور من وجود أجنبيتنا في أقدامنا

إن البديلين جداً منا من يمتلكون شعاعاً أو يكتفون أنفسهم بالتكامل وبصورة طبيعية عند تعاضدهم مع العالم الخارجي بصفة عامة، لكن يجب أن يكون لديهم ذلك الشخص الذي يستطيع فيه أن تكون أنفسنا على طبيعتها معه، ذلك أننا نعرف أننا مع مثله يمكن تقليدنا على ما نحن عليه

أما الشخص المتلق الذي يتصيد الأصدقاء والذي لا يرى في الآخرين سوى سقمانهم، والذي عالياً ما يقوم بتقديم الاقتراحات للعلاج فيه أن بهت لأنه لن يقع أبداً تحت أقدام الجميع، لمتراخمة المنفعة في هزيمة نحوه لكي يصبحوا أصدقاء حميمي له

ومن المصوب منك ألا تضع معايير شخصية صرامة للطريقة التي تمتلك أن علي الآخرين أن يتصرفوا بها، فمك أن تعطي الطرف الآخر حق أن يكون نفسه، فإن كان يتصرف بعض الغرابة، فمك، فمك عليك أن تصر على أن بعض ما يفعل وأن يحب كل شيء تحبه أو تهواه، وبه تمتع بالاسترخاء عندما يكون معك

والغرامة المستبعدة هي أن أولئك الذين يتقصون ويصون الناس على ما هم عليه يتعمشون ماكبر تأثير في تغيير سلوك الآخرين إلى الأفضل، لقد استعاع أكثر من رجل مزورج أن يتحول بشخصيته من الشرسة والخشونة إلى أن أصبح «واظماً» متكاملاً، وسوف يقول لك إن استطعت الحصول عليه الحديث معه) إن الشيء الوحيد الذي يمكنه من التمس هو «ثقة» و«حيث» في «أو» من الأمر ببساطة هو استمرار إيمان روحني بي، ثم يحدث أبداً أن انتقدني أو نكثت علي، بل فقط استمررت في إيمانها بي وعلى نحو ما، كان علي أن أتغير»

وكما قال أحد علماء النفس، «ليس مقدور أحد أن يقوم إيماناً آخر ولكن بحبك لهذا الإنسان» الآخر علي ما هو عليه، تستمع من سمعه القوة لتغيير نفسه»

من هناك الكثيرون من الناس المتأثرين الذين يملكون لتأثير الظل أو أن لا تأثير لهم بصورة على الآخرين مما كان عليهم أن يتأثروا بهم إلى الأفضل، لسبب بسيط هو أنهم عجزوا عن منح الآخرين أي تكون لهم على حالتهم، بل أنهم يغفلون عنهم بفكرة أنه ينبغي عليهم أن يتغير حتى يمكن لهم أن يحثوا بتأثيرهم لهم.

إنه لا يمكن سحابة من أي من استطاع أن يقرض بتغيير مسلك أي مصطاة. لقد كان هؤلاء القوم أناساً طبيين، وكانت طبيعتهم نفسها هي التي قامت بالفصل بينهم وبين الآخرين.

كيف يستطيع علماء النفس مساعدة الناس إلى الأفضل؟ هل حدث مرة أن فكرت فيما يحدث بالفعل للشخص الذي يتم تعليمه تعليمياً؟ على لا أحدث عما تقدمه أفلام السينما، ولكني أتحدث من الحالات الحقيقية في الحياة، حيث يكون هناك الشخص الذي يعاني من كافة أنواع الحروف والمشاكله ذلك الذي يحجر من أن يتماشى مع نفسه والذي لا يستطيع أن يتأثر الآخرين، بحيث يتم علاجه لهم، لهامه مرتين في الأسبوع إلى مكتب الطبيب والتمارين معه.

منذ فترة بسيطة التقيت بعدد المتكلمين النفسيين الهنديين في حفل على العشاء، وتطرق بنا الحديث إلى الكلام عن مسألة «التقبل» في العلاقات الإنسانية.

وقال لي: «لو أن الناس قاموا بممارسة التقبل بالفعل لتأثرت أعمالنا، ذلك أن جوهر علم نفس التحليلي هو أن المريض يجد شخصاً يتقبله، الذي هو الطبيب التحليلي ذاته، وبمعه يتاح له لأول مرة أن يترك شعوره

على حاله في وجود آخرين، ويخرج من نفسه معاريفه وتلك الأشياء التي يشغل منها، والطبيب يخلص إليه دون أن يبدي أي نهضة أو جزع أو يصدر أي أحكام أخلاقية على ما يسمع، ولأنه قد وجد إنساناً يبدي تقبله له رغم كل أخطائه وأموهه المشيئة، يصبح قادراً على تقبل نفسه، وهذا يبيت على الطريق الذي يتبع فيه بعناية الفصل.

### كيف تتحقق الوعود

#### التي قطعتها على نفسك عند الزواج

تقول الدكتورة «روث باربي» إنه يمكن تقاضي الكثير من الشغاسة الزوجية أو استعوب شباب الأزواج والزوجات تلك الكلمات التي رددوها في حفل الزواج وحفظوها بها في قلوبهم «أناي لحد هذا الرجل (أو هذه المرأة) لاكون معه في السر والفسراء». وتقول الدكتورة إن عديد من تنقيب أنفسهم الآخر وترضى به على ما هو عليه.

وتواصل الدكتورة روث القول، إن التقبل لا يعني الصل من قيمته التي تؤمن بها، إنها الطريقة التي تشعر بها حيال أحد الأشخاص وليس الطريقة التي تفكر بها فيه، إنها التأكيد عليه كشخص، إنه الاعتراف بالحدود والأساس منه «شيء» تستطيع أن تقبله وترضى به، به الأمر الذي يتعلق منهجهم أي صبح منه الكين وأيس به يفعله أو لا يفعله هذا الكين.

من كل منا بصحة إلى هذا الشعور بالتقبل، ولا يوجد هناك من يتقبله الجميع، بل ومن المحاولة تحقيق ذلك، لكن ينبغي لكل منا أن يكون مقبولا لدى من يعترفونهم، إلى العقاب الذي عانى منه بطل رواية «رجل بلا وجه»

هو ذلك العقاب المتمثل في أن أحداً لم يتقبله أو يرفضه به على الإطلاق. حتى أكثر الناس انداء ممن مضوا أنفسهم عند العالم ماكنه يشعرون بحاجة إلى هذا التقبل والرحمة. هنتر نفسه، مثلاً، عمل على حياطة نفسه بمجموعة صغيرة من العجوزين به، وكان يأخذهم معه حينما ذهب

### التقبل بمسلاج ذو حدين

إحدى ماضي مجتمع، هي أن الحاجة إلى التقبل تحفز عند المجتمع كما أنها تعمل لأجله. إن الكثير من عضايات المرافقة التي تظهر إلينا في أنحاء البلاد، مثلاً، ترجع بلا شك في معظمها إلى أن هؤلاء العصبة والذين لم يتم تقبلهم في الأماكن الأخرى في المجتمع، يحظون فعلاً ببعض الأفضة الشخصية ويضعون بالإنصاف بالانتماء وذلك من خلال تقبل أعضاء عضاياتهم لهم.

وهذه حادثة أخرى، فيحدث كثيرٌ عندما يخرج أحدكم من أسبج، يكنى من المحتمل أنه قد استوجب درس العيب وأنه قد خرج منه وهو يعمل في بعض أفضل الموايا، إلا أنه سرعان ما يكتشف أن الذين سبق حبسهم لا يستمعون بتقبلهم ضمنه. لناس الهندوسيين، وأن الحكيم الذي يمكن له فيه أن يحظى بالشعور بذلك هو التواجد بين المتميزين والسيئيين.

### كيف تدفعين زوجك إلى النجاح

ذكر لي نكاز من واحد من كبار رجال لأصاب أسهم يهودي قبل أن يقوم بترقية أحد رجبهم، معرفة بعض الأشياء من زوجته. وهم لا يهتمون كثيراً إلى كانت بهية اخصه أو جذابة، أو أنها طباخة ماهرة. إن ما يهتمون به في العمل الأول هو معرفة ما إذا كانت تسمح زوجها الشعور بالثقة في نفسه

وقد عبر أحد رؤساء الشركات عن هذا الأمر فقال: «عندما نقدر أروحة زوجها ونسمة الشعور بأنهم سعيدة معه على حالته، يصبح الأمر أشبه بمصول الروح على جرعة ثقة إحصائية في نفسه في كل مرة يعود فيها إلى منزله، ويراها يريد لنفسه». إن كانت تحبني فربما كان ذلك يعني أنني لمست بالشخص السيء على أي حال، وإن بدا غريباً حينها له وإيمانها به، ردد نفسه وربما استطاع القيام بالهم. سيضطرب من «سهار»، وهذه مخرج في صبح اليوم التالي يقابل لعالم بوجه يفيض بالثقة بنفسه ويشعوره أنه مهما صابغه في طريقه فسيكون قادراً على التعامل معه ومعالجته

«لكن عندما يرجع الرجل إلى منزله ليجد في استقباله زوجة مكيدة دائية الشكوى والتعريف بصحيح الأمر أشبه بمن تحدثت كل قهوة ومرت مع، صمطه، التواضع، حبه يقطع عليه الطريق ويصيف إليه «جرتوبة» التشكك في نفسه، ويبدأ فعلاً في الشك في نفسه وقدراته»

وكان على هذا لرئيس أن يغيب ويقول: إن الزوجة التي تمنح تقديراً لزوجها، فإنها لا تسمح بذلك جرعة لثقة بنفسه فصب، ولكنها تسمح أيضاً جرعة من انحناء الإنساني وذلك لتزج السهل من الانسجام، ذلك لأنه عندما يراه، إنما تساعد على أن يحب نفسه أكثر، وعندما يحب نفسه أكثر يصبح أسهل في الانسجام والتعامل معه كما أنه سيصبح أكثر اهتماماً بها ووعاءها. ومن جهة أخرى فإن الزوجة التي تدرس أنك بصورة متصلة من تحصل سوى على عكس ما يريد. إنها تساعد بذلك زوجها على أن يحب نفسه بدرجة أقل، ولكنها تدفعه من اهتمامه لنفسه إلى استغلال ونسي، كلما أصبح أكثر عملاً لاستنارتها وتحسين الأخطاء لها، ربما كان ذلك على أي حال، نوعاً من «العدالة» لشاعرية: التي نحنثها بها عند الكلام على شكسبير



وبالمطبع فإن كل ما فكرته من فروجات يطبق تماماً، إن لم يكن أكثر. على أن لا يزوج لمن الممكن للزواج أن يكونوا «أعظم» من النساء في المنكر وأكثر منهن سحرية وبصيرة للأخطاء، إن الزوج الذي تتصالح «الآن» لديه، قادر أيضاً على الحصول على ما يطلبه ويسعى إليه!

## ٢ - القبول

الوصفة السحرية الثانية في ثلاثية أ. هـ هي جوع الجميع إلى «القبول»

والمدى الذي يصل إليه القبول أبعد من ذلك الذي يصل إليه التقبل. فالتقبل سبى في معظمه عند انقاربة إننا نقبل الآخرين على عائلتهم وأحضانهم وقصورهم، ومع ذلك بمعهم صدقنا. أما القبول فيعني شيئاً أكثر إيجابية إنه يصل في مداه إلى ما هو أبعد من مجرد التسامح مع أحقاد، الآخرين إنه يصل إلى محاربتنا إيجاباً أشياء إيجابية يمكن لـ أن نجدها فيها.

ومن الممكن لك أن تجد دائماً ما توفق عليه في الشخص الآخر، ومن الممكن أيضاً أن تجد فيه ما لا توافق عليه، فالأمر كله يعتمد على ما تحدث عنه. فمن كانت شخصيتك من النوع السبى، فإنك تقوم بالبحث دائماً عن «الشواهد»، وهاثم اليلقة لكل ما يمكنك ألا توافق عليه.

أما إذا كنت من أصحاب الشخصية الإيجابية، فربك تكون منتهياً للأشياء، التي يمكن لك أن توفق عليها.

إن الشخصيات السلبية تخرج مما ينفعل أسوأ ما فيه، ذلك إنها تبرز كل ما هو خطأ فيها. أما الشخصيات الإيجابية فتخرج ما هو طيب فيها

بإبرارها تلك الأشياء التي يمكن لها أن ترضي وتوافق عليها. إننا نعلم بصورة شمس «طوبها» وهو شعور يتسم بالروعة التي تمكننا من البدء في محاولة تسمة خصائصه وبغضال أخرى من شغلها أن تجعل إلماً القبول والرضا وأن تمتد هذا الشعور الجميل بانكسرة مرة أخرى من جديد.

## علاج الأطفال الذين لا سيجيل إلى إصلاحهم

حكى لي أحد الأطباء النفسيين منذ فترة قريبة، إنهم جاؤا إليه بأحد الأولاد ممن يطغون عليهم لطفه، لا يري فيهم الإصلاح، وكس من المفترض أن يكون هذا الطفل من النوع الذي لا يمكن التحكم فيه أو السيطرة عليه. كان الطفل متقلب المزاج، حتى إنه في البداية لم يكن بالمتحدث إلى الطبيب بالمرّة، وبدأ الأمر وكأنه لا توجد وسيلة لإحساسك بطرف الضبط الذي يقود إليه وإلى تسميته عبر أن الطبيب استطاع أن ينقل الضعف في النهاية عن «إشارة» جاءت ضمن ملاحظة أديها الأب صحت قال: «هذا هو الطفل الوحيد الذي صابقت في حياتي، ولا يمتنع بأني حصلت حميدة فيه، حتى ولا حصلت واحدة».

وبدا الطبيب النفسي في البحث عن شيء واحد في الطفل يستطيع أن يوفق عليه ويقتبه، ووجد الكثير؛ لقد وجد أن الصبي يحب حفر الرسوم على الأشجار، ولقد قدم بطرف بعض الرسوم على الأثاث لحوال الأمر الذي تنقش عليه، لفتاب من وأنيته وجد «لطيف» بعدة لتعطر للصبي عبارة عن مجموعة من السكاكين الخاصة بالمطر، والتي أحضر معها بعض الأطباء لراحة كعب قدم إليه بمن الاقتراحات هي كيفية استخدامها ولم يمنع عنه قوله للأمر كله ومن لفته عليه، وقال له: «هل تعرف يا جيسى إنني أعلم أنك تستطيع أن تقوم بالمطر أفضل من أي صبي آخر عرفت في حياتي».

وحتى نستعرض القصص نقول إن المدقق سرعان ما يجد أشياء أخرى يقيمه في العيني ورواقي طبعه. وحدث في أحد الأيام أن فاجأ جيمي لجميع باليهه بسطيف عزمته لئلا أن يسأله أحد أن يخلص ذلك، وعندما سألته الطبيب عاده فعل ذلك، قال له: «لقد اعتقدت أنك ستحب ذلك»

### لا تكن تقليدياً عند الشاء والمخاطة

كلنا جوعى «القول» الذي يعبر عنه بالثاء، وليس من المعتاد أن يكون ما يشبع جوعاً بالشاء الكبير. قم بالشاء على السمسم في الموصلة وعلى مقدرته في شراء وبيع الأسهم، وإن يكون للأمر كله سوى أثر بسيط عليه. ذلك أنه مسموح إلى الاعتقاد أنك تقلص مجرد مد عينه لأن نجاحه في عمله كسمسار للأسهم واضح للغاية لكن إن أهدرت أنك توافقه وتثنى على عريقته في شى اللحم فوق اللحم مثلاً مستجوده قد يبد لك اسمك مقرباً بالدعاء لك بالبركة

وهناك قاعدة جيدة جدية بالتذكر عند معالجة الدس ويمكن إيجازها في إن الناس يستصفا أكثر عدد مستثمر أن تقوم بالشاء عليهم هي أي من الأمور التي لا تتعصف بالوضوح لصديق. فلو كان أحدهم يشتت يقوم بمائل قوم أحد أفراد الإعريق القديسي مثلاً، فالتواضع أنه يدرك ذلك سبباً، وليس في حاجة إلى معاملة لك المتعرة بأن تمت نظره إلى ذلك، وأن وقع أيضاً أنه ليس لديه أي شك في هذه العلاقة عن نفسه. غير أنه قد يكون ممتازاً في أشياء أخرى لا يدعو واضعاً للغير، والذي عليك هو أن تبحث عنها وتقوم بتقريبه عنها. وعندما شدد ذلك الترهج والتألق الذي يكتسب كل كداه

وإن تقدر شخصاً يعني أنك ترفع من قيمته، وعلى ذلك فإن «يقدر» هنا تعني «رفع القيمة» وعكسها يعني أو ينقص، بمعنى الخط من القيمة

### ٣ - التكبير بشكل الصغر

هناك جوع آخر رئيسي وهو لجوع إلى التقدير وعكسها «يحبس» ونفس أن «تخط من القضاة» ونحن نأثني المطلق إلى أولئك الذين يرفعون من قيمتنا وليس إلى أولئك الذين يحطون بها

منذ وقت قريب ذكر لي الدكتور بيرس ب. بروكس أن المجاح الذي حققته شركته للتشي إسأ يرجع لهذا الشعار «إسأ تقدر عملاً» وعندما سألته كيف تأتى لهذا الشعار البسيط أن يصنع مثل هذه المعجزة (فقد وصلت إحدى مجلات إنشائي الرئيسية نمو شركته على أنه إحتراز)، أوضح الدكتور بيرس لي حقيقة أن كلمة «يقدر» هي عكس كلمة «يحبس»، وهذا كل ما هناك

وقال «إسأ تقدر عملاً» إلى درجة كبيرة للغاية، وإسأ جعلهم يدركون أن عملاً تقدره للعبة، فمن يعرف أن نجاح أى شركة يت يعتمد على نجاح عملائها إنهم مهوون لديها إسأ تراهم أفضل وأهم معصو في دنيا الأعمال، وعليه فإن كل تعامل لنا معهم يقوم على هذا الأساس. ذلك عند، تقدر أحد الأشخاص فإن ما تقوم به بالفعل هو أنك تجعله أكثر قيمة وأكثر نجاحاً

### للأخريين قيمتهم التكبرى لتحديث

هناك فقط أن توقف، وأن تفكر في مدى قدر قيمة الآخرين لديك ووجهك، أحذرك. ريتيك في العمل، موظفك، عملائك عليك بالتأكد على قيمتهم وقدرهم في ذهنك، ثم أوجد المسبب الذي تستطيع به إحباطه لطرف آخر عملاً بتمده

بتقديره الكبير له، وإنك نقدره القدية، عليك أن تتذكر دائماً أن الناس هم أهم المخرجيات على سطح الأرض، وإليك لأن بعض الطرق التي تعبر عن التقدير، والتي يطلب منك أن تقوم بالتفكير فيها قليلاً ثم تفكر أيضاً في إضافة المزيد إليها من عندك.

١ - لا تبقى على المس في حالة انتظار إن كان بوسعك أن تتصرف وتساعد.

٢ - إن قدم إليك أحد الروايات وكنت عاجزاً عن مقابلته من فورك، طبعاً، حاولت طمأناً بوجوده، وأنت سوف تلقاه في أسرع وقت ممكن.

٣ - قم بترجيح الشكر إلى الناس.

٤ - خص من تتعامل معهم بمعاملة مثيرة خاصة.

تحتاج العقدة الأخيرة رقم ٤ إلى مزيد من التلخيص إلى من أكثر الأمور التي نتلقى من قدر الإنسان وتحط من قيمته وتبغسها هي أن يلقى المعاملة لورثمة للعامة، إننا جميعاً نطرح إلى المعاملة الخاصة لنا كالأفراد، وأن يعترف بقصة كرس من المفارقة، فمن اكتشفت «مباري» أن الكلام الذي يريد «جور» على مسامعها، هو نفسه الذي يريد ترويجه على مسامع غيره من ألقائات، تسكتها شعور بأن «جور» يقوم بالفعل من قمتها، لأنها كانت تقضي أكثر لو انفردت بكلماته وكانت لها وحدها.

ذكر لي الدكتور «ميركس» أنه بعد ذات مرة بخطابات الإستمارة الخاصة بفرع العمل الخاصة في أحد الأقسام الفرعية التي كان يلتحقها وكان لهامب يبدأ بكلمتي «صبري» «أمر»، إلا أن الاستجابة وصلت إلى درجة الصفر تقريباً.

وبدئيه لهاتين الكلمتين ويوضحه الاسم المرسل إليه حتى أصبح لاجل حتى هذا الجو «ميركس» السيد «سميث»، أي أن الخطيب يقتصر بالسيد «سميث» وليس أي أو كل أحد، كانت الاستجابة ناجحة للغاية، والردود التي وصلت أكثر مما تتوقع.

**ليكن حديثك كشخص يخاطب شخصاً**

**وليس كجماعة يخاطب جماعة**

يكره الناس أن يتم تصديقهم ويصرفهم في عذر فئات عامة مثل «العملاء»، «الناس»، «الأطفال»، «المتزوجين»، إن ما يريدون هو أن يعترف بهم كفرد، كعيل معي، منقر، وكشخص بعينه، أو كزوج يدان، وأنشكك الذي يريد «كل العملاء» متماثلين، مقدر له التصريح على طريق الإفلاس سواء أدرك ذلك أم لم يدركه، وقرأة التي تقول «إن كل الرجال مثل بعضهم البعض» أميل إلا أن تحيا بقية عموهم في أحيان «العمومية» ومن أسهل أن تلج في عادة معاملة «الناس» ككلمة في عموهم، إلا أن ذلك لا يجدي، عليك أن تتذكر، مهما كان نوع العمل الذي تؤديه، أنك لا تتعامل أبداً مع «العملاء» كشئ مجرد، بل إن من تتعامل معه هو على الرغم من شمس واحد منقره مغرور، وإن يقرر لك أبداً أن تتعلم كيفية مسيرة الناس في جموعهم، إنك تتعلم كيف تسيّر هذا الشخص أو ذاك الفرد لا يوجد هناك من يسمى بالناس، فالعالم يعرفه الأشخاص «الأفراد»، وكلمة الناس ليست سوى كلمة مجردة.

إننا «جور» الذهاب إلى تلك المذمعة التي تلقى فيها معاملة خاصة بمفردها ولا يتطلب الأمر في ذلك شيئاً كثيراً، فقد يكفي أن ينادي كبير الصدم باسمك وهو يريد «سيد جور»، قد يستدك أن تعلم أن لدينا شيش كباب هذه القليلة.

وقد يقول أحدهم لنا: «إنما عادة لا نقول ذلك، ولكن بنسبة لمالك فسوف أقوم باستثنائه»، ولدي يحدث وقتها أن تتوهم وجودها بالفقر والتكفل

ممدام سميت إسمي سأكون شخصاً - ولأحد شخصياً هذه - باعتبارها بعد التوضوح وأعمل على أن تحصل على ما تريد.

حتى لأطفال يستمعيون لهذا شعر فهم لا يحسن أن يعاملوا كأطفال في جموعهم ولكن كجيسي وجرسون، إنهم يحسن أن يعدوا كالكبار. ولا تقارن طلاك بابي طفل في شارعكم من هذا يعد من قيمته وقدره ويقوم الكثير من أوجهال بعد تقديمهم بمآلاتهم «مقرونة» وحيثهم باعتبار أروحة شخصياً فرداً، يقول: «الروح» أقدم لكم لسيدة جوردن ثم يربح بتكويمة من يده أطفاله الثلاثة ويكمل: «وهؤلاء هم أطفالي» ماذا يجردهم من شخصياتهم؟ لماذا يحرم كل منهم من قدره ومن اعتماده فرداً بذاته لماذا لا يقدم بتقديم كل منهم بنفس الطريقة التي تقدم بها الشخص الفرد؟

و سمرشداً بذلك، أن حدث وأن تم تقديم أحد الصغار من امر حقير اليك فعليك أن تعامل معه وكتهم يقدمون إليك أحد مدبري المومن بدلاً من أن تكوني بمثابة من اليد وأنت تقول «هائي» لماذا لا تقوم بالمصافحة باليد وتقول: «أهلاً عليك»، انني سعيد للغاية بتلك؟

### خذ الدرس من أمثال الطبيعة

خذ الدرس من الزهور، إنها تعرف كيف تجذب النحل إليها، إنها تريد العمل أن يلقحها، إنها في حاجة إلى العمل، وبدلاً من القيام بالخدمة أو قزم أو الإكراه، تقوم بمرج وضع وتقديم القليل من الرحيق، فالزهرة تعرف جوع النحلة وتذهبها إلى الرحيق ولذا عذبها تقدم ما يشبع هذا الجوع

وإن كنت بتحليل الشخص الذي يشتع بشخصية جذابة فإنك سوف تجد أنه أيضاً يقدم الطعام لإشباع تلك الأنواع الأساسية من الجوع التي يعاني منها البشر

وهذا قول قديم (سري المفعول): الحسن يجذب العذاب فإنه أكثر من العمل أو مديرة أخرى، أن عليك أن تشق طريقك إلى ما تريد بالكلام العذب وإن اقتربت أكثر فالنظر لعرقا أن العمل يجذب العذاب فإنه لسيد بسيط وهو أن هذا العمل يشكل عذاب يسمى إليه العذاب ويريد ويحتاجه شع شخصاً من العمل وإن شئت ج إلى أن تدرج الشرع دعاباً ورياءً وإن نظرت للعذاب من العمل، وس تفسر إلى تنظيم الدعاى كي تقنع العذاب أن عليه أن يحصل ويحس، ذلك لأنه سيكون هناك من قبل حسنك وإعلانك

لك عندما تبدأ في تقديم هذه الأطعمة الرئيسية الثلاث، يبيت في نفسك أن تطمح إلى تولد الناس حولك في وفرة وجماعات

### ملخص الفصل السادس

١ - النسر الحقيقي لشخصية جديدة هو منح الآخرين انعدام الذي يشبع جوعهم فلنفس تشعر بانجوع إزاء أشياء معينة كما يحدث للعذاب مع الحسن

٢ - استخدم «وصفة ثلاثية أ» لاجتذاب الناس

### العمل

تقدم الناس على ما هم عليه، واسمح لهم أن يكونوا أنفسهم فلا تكلف. لا تصر على أن يكون الشخص «كاملاً» قبل أن تحبه، ولا تفرص قبحاً صرامة على الآخرين الا لتزوم بها حتى يحسنوا بتبكت لهم ويرغبك منهم

ليس عليك أن تسلم على هذا الرضا ولا تقل وسوف أتفعلك أو أنك كنت هذا الشخص أو ذلك أو لو أنك فعلت بتفسير طريقك حتى تتناسب معي.

### القول :

ابحث عن شيء يتكرر في الآخرين ويحظي بقبولك. قد يكون ذلك الشيء بسيطاً أو بلا قيمة كبيرة، لكن عرفه بذكّك لتقبل فيه هذا الشيء وترضى عنه. وتلك بذلك أن عدد الأشياء التي سترضى عنها فيهم سوف يبدأ في التمر والازدياد وعندما يشرح الطرف الآخر مقلوبك لعدول ورفضك سوف يعمل على البدء في التغيير من سلوكه حتى يتسنى له أن يعطى بقبول تلك الأشياء الإيجابية التي رادك والرضا عنها.

### التقدير

أن تقدر لشخص يعني أن ترفع من قيمته والعكس هو لطم من القيمة ويجب أن يعرف الآخرون أنك تقدرهم وتقدر قيمتهم، وبما لهم على أساس أن لهم قدرهم لديك لا تتركهم في انتظارك ووجه إليهم الشكر وتعامل مع الناس بطريقة متغيرة وحسنة ومتكررة تحتسبهم بهم وحبهم.

### الفصل السابع

## كيف تُشعر من أمامك بالود من أول لحظة

هل سمعت عن أولئك الناس يتمنون متى كن من يلتقون بهم ليسوا بغريباء عليهم؟ إنهم أولئك الذين يعفون الود الفوري ويكونون الصنقات من أول لحظة لدارهم منهم يجلس في إحدى المقالقات بجوار عيره ليستقيس معه في الحديث وكأنهما صديقان من فترة طويلة وولهم بريرة لوجه جديد لأول مرة وسرعان ما يبدأ في التعامل معه وكأنهما صديقان معاً طويلاً عريقهما.

ويجد من جهة أخرى أننا نعرف معنى الأبناء الذين يتسمون بالرفقة واللطف وهو الأمر الذي نسميه من عرفتهم جيداً إلا أن العمومية تكمن في صعوبة معرفة ذلك منهم لأول وهلة.

إن المجموعة الأولى من هؤلاء الناس تبدو وكأنها تلك شعراً خاصاً قادراً على خلق شعور الفودة في الآخرين بسرعة، بينما المجموعة الثانية التي يصعب التعرف عليها على الفور يتعشرون في انسجامهم مع العالم فسمما يقومون هم بالتمهيد لروع الفودة، يكون الآخرون من القادرين على خلق الفودة الفورية، قد غار بصعلة العمل وأشدها لنفسه.

كيف تستخدم افتتاح السعري الذي يخلق الشعور الودي وتبادل الحديث؟ لقد صادفت هذا النوع من الناس الذين يسهون التعرف عليهم والتحدث معهم ويأخذونهم كنب طائلاً في الجماعة. كنت وقتها ضمن أفراد «المسكن العجول» مما يتعلق بأمور العقليات والملافة معهم. وكنت رابحت إحصائياً من صاحبات «المنظر الجميل». كنت أشعر بالربعة في أن أتحدث معها على الأقل، بعد، إلا أنني بدلاً من أن أفعل، وأخذت أقول لمفسي «هذه، ان تحب أن تأتي إليها وأطلب منها موعداً» وأرصد. اعتقدت أنني مجرد طالب جديد «عشيم» بن وربما أنها تواعد عيري الذي من الجائز أن يكون أفضل الطلبة وأحسنهم حظراً وبالتالي فإنها لن تقوم بمجرد التفكير في الخروج معي.

وعندما كنت أراجع لأعود إلى التفكير في الطريقة التي يمكنني بها تقديم نفسي إليها، وإعداد سوف أقوله وأحكمه لها. وأجداً، أخرى كانت تتمسكني الشجاعة الكافية لكي أبدأ في محادثة إحدى الفتيات ممن لا أعرفهن فأضحي إليهما ألتزم وأعصم بكلمات العطية الصغيرة التي أعدتها للاستجابة. ولدي حدث أن تسع فتيات من كل عشر منهن كن يتصفن بنفس الطريقة التي توقعت أن يكون بها رد فعلهن، كف رسمهن من الأصل في حديثي لما أواحدة منهن تسألني شيئاً، وهي ترد: «لا أعتقد أنني أعرفك من قبل». بن ويظهر أنها كانت تتنسى سلوكي المرتبك وحديثي الذي يربطني له أعمامي.

إلا أن الأمر كان مختلفاً تماماً مع زميلتي الذي كنت يشاركني الإقامة في غرفة. لقد كان من النوع الذي يسهو التعرف عليه والتحدث معه كان مدعب إلى حدى. تحدثت معي لم يلتقي بها أبداً من قبل طول حياتي وبدأ معها في الحديث ولا يقتضي سوى بريقين حتى يبدأ في الضحك معها والثرثرة مثل قدامى الأساقفة. لم يقل أحد أبداً عيبه «عشيم» بل الحقيقة أنهم كانوا يسيرون بطريقة العريضة في اقترابه منهم.

### كيف عرفت يسمر طويلاً في الغرفة

وأخيراً حدث في أحد الأيام أن دخلت لكي يحكي لي عن سره. قال الزميل «عبدك أن تكون لديك لاعتقاد بأن يعرف لأمر سوف يحدث». ومن إشارته هذه بدأت في مراقبة زميلي باهتمام أكبر. لقد كان مبهيناً من الأراء بنفس القدر الذي يتمتع بحب الفتيات له. بل إنه كان يمارس سحره حتى على الأساتذة. وكان يسبحهم في القيام بفراء أشياء داخل قاعة الدرس. لو قمت أنا بها لكأنوا قد قتلوا بني مبهيناً عن الدقة بلا رحمة. وكان الذي يحدث معه أن يقوم الأساتذة بمساحة بالاشتياق والضحك لما يفعل، بل وكانوا يهزونه فيه حتى ظريفاً وبعد مراقبتي له أثناء أداءه له يفعلته لاحظت أنه كان يتصرف دائماً وكأن استجابة الطرف الآخر الإيجابية تمنحه أمر مغرور منه. ولأن هذا الفتي آمن بأن الآخرين سوف يصوته، فقد تصرف كما لو أنهم سوف يحبهون بالفضل، وهو ما كان يحدث بالفعل. وباحتصار إنه أحد متبني المواقف الذي توقع أن يأخذ به. اعرف الآخر ويتخذ.

وكن مما لاحظته أيضاً، أنه بسبب اقتناعه الكامل بأن الطرف الآخر سيكون ووداً معه، قدم بكل يحسن كالمفرد من الناس. ذات لأنه لم يكن في موقف الدفاع عن نفسه منهم.

### الخوف من الناس يدفعهم بعيداً عنك

يشكلن لغزاً واحداً من أكبر المبررات في عملية التعرف بالناس بسرعة والتعامل معهم على أسس من الود، فإنك تتحسب ألا يحبك الطرف الآخر، ولذا تكون داخل قوقعتك، مثل القوقعة التي تعتقد أنه سيجعل عليها ويشاركها ولن تستطيع الناس الاقتراب منك ذلك لأنك بعيد عنهم هناك. حل قوقعتك، لذلك

ولأن موثقنا معينة لبعض الأعراس، وإن لها تأثيرها على الأطوار انقلاصاً، فإنهم يبدلون في الانسحاب هنا هم أيضاً

وليس ما هو اصدق في ميدان العلاقات الإنسانية من هذا الأمر، إن كان موثق الأساسي هو أن الآخرين لن يكتسبوا وتدين ممل، أو أنهم لن يحبوا، هذا ما استخرج من التجربة معهم أن يخرج من هذه الصدور، أما إن كان الموقف الأساسي لك هو أن معظم الناس وتدين وأنهم يريدون أن يكتسبوا وتدين سعادتك، فإن ما استخرج من معهم سوف يثبت لك صدق هذا الأمر وأنت كنت محققاً في افتخارك لهذا الموقف.

### دع فرصة للصداقة

#### وسوف يكون خبرها من الأمور في صلاتك

تعب على حشيتك من أن تقوم الطرف الآخر بعدك، قم بالمضاطرة، وراهن على أنه سوف يكون يوماً ممل، إنك لن تكون في كل مرة، إلا أن الأمور تميل جميعها إلى أن تكون في جانبك، وطولك أن تتفكر أن معظم الناس يتوافقون إلى الصداقة تماماً كما تتفق أنت إليها، إنها تشوق عالمي، وقد يكون السبب في أن الطرف الآخر لا يظهر دائماً، مودته وزده قد يرجع إلى حشيتك من أن تقوم بزيده أو بعده منك.

لنكن المتابعة من جانبك ولا تتفكر دليلاً على الصداقة من تصرف الآخر بدا بالتحرك الأول، ولنتيجة أنك ستراه قد بدأ في التوصل والاهتمام.

### لا تكن متحداً

نعرف جميعاً أن هناك من الناس من يبع في السعي لكسب قلوب الآخرين ورضائهم، وهو ذلك النصف من الناس الذي يبذل كل جهده ومستطيعه من أجل أن يبدو جذاباً ولطيفاً، بل والذي لا يتورع عن لمتهم نفسه من أجل استئثاره مشاعر الجدة في نفوس الآخرين.

غير أننا نعرف أيضاً أن هذا النوع من الناس بالذات نادراً، بل أبداً، ما يستطيع أن يهتلي بالحب أو بالقول، إنه صنف غير محبوب على الدوام

وكما يعرف تلك الفتيات اللاتي يتبدلن ما في وسعهن لكن تصمن الروج إلى الدرجة التي يفر معها الرجال مبهر والكثيرات مبهر بمتنهن بالمظهر الأنيق والجمالية والجمال وكل السمات المرغوبة في المرأة، وكان بإمكانهن أن يحققن مرادهن أو أنهن قمن بالتخلي عن إلهامهن

وكثيراً ما ترى ذلك الشخص الذي يرغب في وظيفة معينة ويضع في طلبها بصورة تدور للإثارة، لا يحصل عليها في النهاية.

حدث منذ مدة قريبة أن كنت أتناول العشاء مع اثنين من أصدقائي عندما ذكر اسم أحد الأشخاص ممن يعرفونهم واسمه بول.

سأل أحدهم هل حصل بول على الترقية؟

رد الآخر - كلا إن أخر تقرير لدي يقول أنه لم يحصل عليها

- بالله، ما الضجة في الأمر؟ ثم إنه بالتأكيد يستحق هذه الترقية فهي من حقه، كما أنه يستحق بالتدرة بكل شيء بإقله الحصول عليها

لا أتبرأ المشككة في الموضوع، ما لم يكن كل ما هناك هو تلفه عليها وقلقه الشديد بخصوصها

### عليك أن تستدعي وأضمن أنهم سيحيونك

لا يفيك في مواقف العلاقات الإنسانية أن تبدي تلهف للحصول على شيء بصورة مكشوفة، وأن يعرف الآخرين أنك متهلئ إلى حد الموت للحصول على ما تريد.

فهناك ميل طبيعي قوي لدى الطرف الآخر بعد أي حد يشعر أنك شديد اللطف على القديم به وتقوم الفريضة لديه بنفسه إلى القيام بتصحيح الأمر ولا يصبح في شك أن هناك ثمة ما لا يدريه في الأمر كله فعندما يعطى انجذاباً بأنك تريد تمام هذا العمل بصورة مبالغ فيها، وعندما تبتدى تلهك طبعه، فذلك بذلك تدفعه للتساؤل عن السبب في محاولتك الكبيرة هذه ويبدأ الشك في تسرب إليه.

وعندما تأتي أحدهم لكي يشول الصدقة، فائسب الطبيعي هو الابتعاد عنه، ولا يرجع ذلك إلى بعض السمات في الطبيعة الإنسانية، ولكن إلى نفس القديس الفلسفي اندي فتحدث عنه فاستشعر لبحر يشعر بالحواف إلى حد الموت من أن الطرف الآخر لن يحبه أو من أنه لن ينفذ له ما يريد، وبدلاً من أن يقول لنفسه «أعرف أن الطرف الآخر سوف يحبني»، يقول لها «بني أخشى كثيراً من أن لا يحبني»، وهو نفس الشعور الذي يسرب إلى الطرف الآخر إن الشخص الحوارج لا يبدي أي ثقة في نفسه.

وليست غريبة هي أن تتشبه نفسك كي تثلث نظر الطرف الآخر وتنفعه إلى إسرار بحوك إن ما عليك هو أن تسترخي، وتترك أنه سوف يصبح رديفاً ويتصرف بحكمة، ووقتها ستكون هادئاً ومتناسكاً عند تعاملك معه، والشئ الذي يستجيب أن يقوم به الشخص الحوارج هو أن يبتسم، فمن لتسجيل تقريباً أن تكون قلقاً ومشوياً صعب تكون متسماً، فالانتماسة استرخاء، ولانتماسة تظهر اللطف، والانتماسة توضح أنك تحرك أن الطرف الآخر سوف يأتي ويقدم كما هو موقوع من أن يفعل.

### إصنع المعجزات .. بابتسامة!

شيء آخر لاحظته عن شريك لفرفة أنه كان دائم الابتسامة كل أكثر من صادفته «بتسامة» وذا ما مر بصطرك ذلك انشروخ من أناس الذين من السهل التعرف بهم وتعرفهم بالفعل، فسوف تجد أسهم، وبلا استثناء، من كبار الخبثاء، من الانتماسة الحقيقية المحببة تقوم مقام المحرم في حق شعور المودة في نفوس الآخرين في احملها وعلى الفور.

### هامة تقول الانتماسة \*

لانتماسة الطبيعة العالصة تقول أشياء عديدة لطرف الآخر، من ما تقوله ليس مجرد «بني أخبك» أو «بني إليك كصديق»، ولكنها تقول أيضاً «بني أقترح لك ستحسني أيضاً»، وعندما يأتي إليك كلب صغير وهو يهر إليه فإنه يقول لك «بني واتك أنت شخص لطيف وأنت تبتسم».

وهناك شيء آخر هام تقوله الانتماسة وهو «بني تستحق الانتماس الله»، وقد قالت لنا «بوبي» أرفر سمرتريه في كتابه «فهم الحوارج قديس وفي الآخرين» إن الشخص الذي يتسم له يود الانتماسة إليه، الأمر الذي يعني بطريقة ما أنه يقوم بالانتماس لنا، وبطريقة أعظم، فإن ابتسامته تجعل لنا الإحساس المريح المفجى، الذي مكتاه من الاستماع به إنه يتسم ذلك لأن ابتسامتنا قد خفض الشعور لديه بأنك جدير بالانتماس له، بأن يمكنك أن تقول معه، إيتا انتكيتاد هو وحده دون غيره من بقية الزحم لعدارته به، لقد ميزته عن غيره وأكسبته حالة فريدة خاصة لا يتبع بها التكرار.



## ابتسامهم من الأعماق

بأنما ما يطالب مدرسي الصوت من طلبتهم أن يتفحصوا من الأعماق، وأن يسمعوا لأصواتهم أن تصدر من الأعماق.

وإذا أردت أن تجعل من ابتسامك صانعاً للأصوات، فإن عليها أن تأتي من الأعماق هي أيضاً عليها أن تصدر من القلب وتذكر أن الابتسام لا يؤثر في الآخرين، وإن ما يؤثر فيهم ليس سوى الشعور الصادق تجاههم.

وأفضل نصيحة صاغتها من كيفية الابتسام جاءت في كتاب «استرخ ثم قم مدافع» لجورج كينيدي، حيث يقول «تعلم أن تبتسم في داخلك، إن ما يتسرب إلى أذني هميك هو الإحساس وليس تعبيرات وجهك، إنك لو حاولت بوعي منك ولقد أن تبتسم عن طريق التحريك الآلي لعضلات فمك ذلك تسبب ضرراً أكثر من النفع» وبدلاً من ذلك عليك أن تتسم فمك وقم بالابتسام عقلياً وتخيل أنك تشعر بالليل إلى الابتسام في داخلك وعندما تقوم بذلك ستشعر بالاسترخاء، ذلك أنه من المستحيل أن تشعر بالخود في الوقت الذي تكون فيه متوقفاً، أو أن تشعر بروح عدوانية وأنت مسترخ.

## إسمح للابتسام أن تمتلئ

هناك سبب بسيط لعدم ابتسام العديد من كثيراً، أو بإخلاص، وهو يشغل في عادات من أننا نقوم «بعبس» مشاعرنا الحقيقية داخلنا فقد علموا أنه ليس من المستبعد أن تكشف للعالم عن أحاسيسنا، وبالتالي فإننا لا نحاول أن نكون صريحين، أو أن نظهر أحاسيسنا على وجوهنا على أنه من المستحيل أنك تعتقد أنك لا تتمتع بالبنامة جميلة، وأنت لا تعرف أبداً أن تبتسم بطريقة جذابة

إلا أن خبرتي تقول إن الكل يتشبع بالبنامة ضيقة جداً بها إنك الجميع، وهو شيء يمكن الجميع في داخله وأن الأمر كله ينحصر في «طلاقة» من مكنه. إنها مسألة تطلب على الحرف من بدء مشاعرك الحقيقية التي إن أطلقتها خرجت معها الابتسام من شدة نفسها، ذلك أنك إن شعرت بالخود وأحسست بالارتياح تجاه العالم فربك تمتلئ لهذه الحالة بابتسامه تناسبها

وكل المطلب مجرد ممارسة بسيطة للتعبير عن أحاسيسك وكلمات وأنت الممارسة كلما قل العرج عليك كلما راحت العنقوبة منك، وكمن من أناس متجهمة الوجه عبوسة الملامح قد استطاعت أن تنمي لديها تقديم للابتسام الجديدة لمجرد ممارستها اليومية الفعلية لإطلاق المشاعر وأنت عندما تمتلك الإحساس بالارتياح دع نفسك تتلطف على مسجيتها، ولا تجعل من عيك الذاتي مستطع فربك أن يقول «صنعي، كم أنا سعيد ففانك»

## كيف تستخدم صمغ المرأة؟

حاول التدرب كل صباح أمام مرآة الحمام في بيتك وحاول أن تتذكر ما يشير عليك التهمة وتعبه بالفعل ثم اطلق أحاسيسك ودع شعورك بالمهجة وسباب وفضلي كل وجهك، وفكر في كل الأمور التي يمكن لها أن تجري معك خلال اليوم كأن تشاهد نفسك وأنت تجري خطوات البيع مع كل من تمر عليه وتروء، وأنت تجري تعاملاتك بنجاح مع كل من تلتقي به اصطبغ لنفسك أحاسيس طيبة، ثم قم بإسفلتها

ربما تعتقد أن هذا الأمر بالشيء الأحمق، وربما لا تصبق أن مثل هذا الأمر البسيط يمكن أن يحدث فرقاً في رد فعل الآخرين معك لقد كتب دكتورك بنجره في مجلة «لايف» عن كيفية استخدامه لطيفة صديقية يومية لممارسة الابتسام،

من أجل أن يعيد تشكيل شخصيته في فترة وجيزة، كما يقول والذي حدث أنه مرهض من تجارب الناس معه بصورة أسرع وبنوا يستقبلونه بوجه أكبر وترحاب أعظم، ولنتيجة أن الميمات التي حلقه وصلت في أرقامها إلى عان المساء.

### كيف تنجي لديك ابتسامته خاتمة حقيقية؟

إن صدقت مشكلة في أن تصعب لنفسك «الإحساس المتعمق» في بداية الأمر، فلا تطلق نفس في طريقك وواصل تلك الحركات، رغم كل شيء، وحاول «تسخين» عضلات الابتسامه وصوف تبدأ بعدها في الإحساس بتناول أكبر إن حركاتها هي ما تحدد إحاسيسنا تماماً كما أن إحاسيسنا تقوم بتكرير حركاتنا وتحددنا. لقد قال «وليام جيمس» ذات مرة إنه من المستحيل الشعور بالتشويق عندما نتقلب أركان لمك إلى أخرى، وأنه من المستحيل أن نشعر بالتدفق عندما نتقلب أركان فلك إلى أسفل.

وكان «شارلز داروين» مكتشف نظرية التطور قد كتب كتاباً عظيماً له يلقى شهرة كبيرة بعنوان: التعبير عن الانفعالات لدى الإنسان والحيوان، والذي قام فيه بمقارنة كل الأسباب الظنية التي تدعونا إلى القيام بتعبيرات جسدية معينة عندما تتمسك تلك الحالات معينة، وقد وصل هو أيضاً إلى نتيجة أن الانفعال والتعبير مرتبطان للغاية ببعضهما في نظام العادة لدينا لدرجة أنك لا تستطيع ببساطة الشعور بالانفعال بالفعل ما لم تعلم بالتعبير عنه.

إن عملية الابتسام في حد ذاتها تصاحبه على إحساس بالحدة والتدريب على الابتسامه الصحيحة والمضي به خلال الحركات التي تتطلبها الابتسامه الحقيقية، وليس الابتسامه المقلدة المزيفة.

ثم إن يوسع أي إنسان أن يتعرف على الابتسامه الحقيقية عند رؤيته لها إن لم يكن، يقدم بالتدريب أمام مرآته إلى أن يتم له رؤية الابتسامه الحقيقية

تصدر منك ومثله. إن الكثيرون من الناس لم يعرفوا أبداً نوع الإحساس الذي تخلقه الابتسامه الحقيقية، بالخاصة.

### يمكنك أن تخفي قوة الابتسامه

منذ قريب، قدمت بالتحديث إلى مؤلفي سلسلة من محلات إنتاج الألبان في أرمينيا وولياتها المجاورة كمن حديثي وتخصص ملاحظات عن الابتسام وعن السعر الذي يمكن له أن يحلقه إن تم استخدامه بطريقة سليمة.

وبعداً بأسابيع، أتيت لي الفرصة للاطلاع، بواسطة من السكرتيرات التي اهتمت بهذا الأمر، كانت السكرتيرة لبقه ومثلهفة إطلاعي على بعض الاكتشافات الرائعة التي توصلت إليها في هذا الصدد، لقد قررت أن أقرأ بعد سماعها لمعني أن تقوم باختيار نظرتي عن الابتسام، واختارت للاختيار جولة التسوق التي كانت ستقوم بها في اليوم الثاني خلال فترة تفوق الفداء، لكن اليوم التالي انقلب إلى يوم شديد النظرة ويوزع بالمرء المشهود، الذي بدأ الأمر معه غير مناسب وبطيء بصورة عامة. غير أن المحلات كانت مزدهرة بالزبائن رغم ذلك، مما أشعروني باليأس من شراء شخص مراء من أشياء كانت تحتاج إليها، ذلك لأن كل مني كان يتواجد في خمسة أماكن مختلفة لنفسه محلات مختلفة.

وتكررت القترامي بأن تقدم ابتسامه كبيرة لطرف الآخر، قبل أن تنطق بأي كلمة واستدعت السكرتيرة بذلك أن تكمل إتمام خمس صفحات مختلفة في أكثر من نصف ساعة، ولم يحدث لها من قبل أن أتت مثل هذه التسوق والشراء في مثل هذا الوقت الجدير، وما أثاره بالفعل أنها قد تأملت أفضل خدمة وتمتعت برؤي معاملتي في كل المحلات الخمس. ولقد صدقت في أحد المحلات أحد

الأركان وقد أحاط به عدد كبير من النساء من المتهافتات على الالتفات إلى طلباتهن، إلا أن سكوتيرت، شابة استطاعت أن تلتقي بجيها مع عيني البائسة هناك وكان أن سمعتها ابتسامة عريضة مكنتها من أن يلتفت إليها أولاً دون غيرها، وأن يحظى عليها بالألوان في التنفيد

#### استخدم رصيد المليون دولار الجديد

إن لم تستخدم ابتسامتك فإنك في ذلك تشبه ذلك الرجل الذي يمتلك مليون دولار دون أن يكون لديه دفتر لشيكات إلى الابتسامة هي رصيد المليون دولار، ومن العبرة الطويلة في التعامل مع الناس، وفي تعليم الناس كيفية تطوير وتسمية بتسمياتهم داخل الصناعات الخاصة بي من العلاقات الإنسانية والخبيطات، وصلت إلى نتيجة أن كل منا يتمتع بابتسامة تساوي مليون دولار مغلق عليها ومحتفظ بها داخله

#### ما الذي يمكن أن يقدمه سحر الابتسامة أبسطاً ؟

وجه إلى أحدهم مبتسمة اللثة ومعها ابتسامة، وتستبد أن المجاملة قد صاغت عدة مرات

اطلب من أحدهم معروفًا وابتهج، وتستبد أنه لكأن أن يكون مدفوعاً لمحك هذا المعروف وتحقيقه.

تقبل جميلًا من ميرك وابتهج، وتستبد أنك بذلك قد أضعت إلى التكاثر الذي يشعر به الطرف الآخر منك

وحتى إذا ما كان يتمنى عليك أن تستخدم حديثاً صريحاً بدرجة ما، فإن الابتسامة تدفع بالمرارة التي قد تجد لنفسها مكاناً في مثل هذه الأحوال.

ابتسم عندما تجري مثل هذا الحديث المريح، فإن ابتسمت يصبح كل شيء تلوته تقريباً مقبولاً منك

التق بالعدم لأول مرة وابتهج، وبسببهم وكأنه يعرفك طول حياته

نك أن تستطيع شراء أكسير مجري مثل ذلك حتى لو قدمت مقابلته لك أموال لعالم إلا أن العالم الأمل قد منعك وأعداك مثل هذا السعر تماماً وكل ما عليك فعله أن تستفرجه وأن تلقى الفيار عنه وإن تضعه للاستخدام

#### خلاص الفصل السابع

١ - كثيراً ما تعمل العلاقات الإنسانية إلى طريق مسدود لمشية أحد الأطراف من أن يلوم بالخطوة الأخرى

٢ - لا تمشط إشارة من الطرف الآخر، واقترع أنه سيكون ووداً معك وتصرف على هذا الأساس

٣ - تيسر الموقف الذي ترغب في أن يتخذ الشخص الآخر، وتصرف كما لو أنك تتوقع منه أن يفعل.

٤ - جرب لنفسك أن يكون الطرف الآخر ووداً معك، إنها مقامرة على الدوام، إلا أنك ستكفر ٩٩ مرة في كل مرة تغرب فيها لو راحبت على أنه سوف يكون ووداً معك، ولو حدثت وزفقت فرصة القيام بالتجربة فإنك سوف تغرب في كل مرة.

٥ - لا تكن لهما، ولا تكن لفلان مثلهما بصورة واضحة مكشوفة، ولا تمنع نفسك في محاولة دفع الآخرين لحبك وتذكر أن هناك من يتمتع

بالوجدانية الشديدة ومع ذلك يحاول العن والسعي بوجدية، فبذلك وأحد  
تلقاها وذلك عند امتحانك لنفسك.

٦ - عليك بالاسترخاء ولك أن تضمن أن الآخرين سوف يعينوك.

٧ - استخدم سحر ابتسامتك وتسميمه الطرف الآخر وتشجيعه

٨ - ابدأ من اليوم واشرح في تحقيق بشاشة حقيقي خالصة وذلك بالتدرب  
عليها أمام مرآة الحمام ويمكنك أن تعرف ما يعتيه شكل الابتسام  
الطبيعية إن رأيته. وسوف تحرك مراكب ما إذا كنت ابتسامتك حقيقية  
وأصلية أو مجرد استطاع وتقليد. كما أن ممارسة لمركات الابتسام  
سوف ينعكس في عدة ممارساتها، من تدفق بك إلى التحق بالابتسام  
وحبه أكثر.

## الباب الرابع

### كيف يساعدك حديثك

### المؤثر على النجاح

يحتوي هذا الباب على ما يلي

#### الفصل الثامن :

كيف تنمي مهارتك في استخدامك للكلمات ؟

#### الفصل التاسع :

كيف تستخدم أسلوب "السحر الأبيض" كما أسماه

قاضي الحكمه العليا؟

#### الفصل العاشر :

كيف تستطيع أن تدفع الآخرين بسرعة إلى الأخذ

بوجهة نظرك؟

www.mlazna.com  
^RAYAHEEN^

## الفصل الثامن

### كيف تنمي مهارتك

#### في استخدامك للكلمات؟

إن كان المتحدث إلى الآخرين بشكل أحد متابعك في علاقاتك الإنسانية فإنني أذكرك بشدة إلى مطالعة الكتاب الممتع الجديد الذي كتبه «هنري سيمون» بعنوان: كيف تخلق طريقك إلى النجاح من خلال حديثك؟

يقول السيد «سيمون» أنه بعد ٢٥ عاماً في دنيا إدارة الأعمال والعلاقات الإنسانية، إن النجاح غالباً ما يعتمد على ما تملكه من مقفلة أو انعدام المقفلة على المتحدث، بقدر ما يعتمد على ما تملكه من مقفلة على أداء عملك.

وعندما سمعت عن عنوان كتاب «سيمون» لأول مرة بدا لي الأمر وكل شيء شيئاً من المبالغة، إلا أنني بدأت عتقها في التفكير في أولئك الرجال والنساء ممن أعرلهم من الناجحين والناجحات. وعندما قُبلت في القائمة التي تضمهم وجدت أن كل منهم متحدث جيد (أو متحدث) بالفرنسية.

## الشئ المشترك بين الناجحين

أجرى هيرفريد فلتد، مدير تحرير مجلة «لايف» دراسة على آلاف الناجحين والناجحات باحثاً عن الشئ المشترك الذي يمكن أن يوجد بينهم جميعاً، ووجد هذا الشئ، لقد وجد في مهارة استخدام الكلمات، ووجد أن هناك ارتباطاً شديداً بين إحرار القوة وبين مهارة استخدام الكلمات، حتى أنه يمكنك أن تتوقع باطمئنان زيادة ما تحرره من قوة لو أنك قمت بمسابقة زيادة قوة الكلمات لديك.

## اعتماد المساعدة على الخبرة على التحدث

وتعتمد مساعدتنا أيضاً، وإلى حد كبير، على قدرتنا في التعبير عن أفكارنا ورغباتنا وأماننا وطموحاتنا أو رغبنا، من خلال تحدثنا مع الآخرين ويمكن لنا الاستكشاف العائدين من رحلاتهم «الطريفة» أن أكثر ما كانوا يلتفتون ويحسون أنه ينقصهم هي تلك «الأجند البسيطة» أو «الدرشة» التي تجري ويتم بين البشر، كما وجد الأعداء أنفسهم أن الكثير من الناس يشعرون بالتماسة لأنهم لم يسمعوا أو أقرءوا عابرين عن التعبير عن أنفسهم وأنهم يمشون حياتهم وهم يكتبون أفكارهم وانفعالاتهم في ملاحظهم.

## كيف نثير أصد الأناجيد

يعاني الكثير من نوع من الإمالة ويمتدرون أنفسهم من المعاني بسبب صغرهم عن إثارة أي حديث أو البدء به مع الآخرين. وخصوصاً مع الغرباء عنهم. إنهم يحترسون في أنفسهم ثروة من الأفكار الطيبة والمثيرة ولكمهم لا

يعرفون كيفية استعراضها، وتهم يمتنعون عن إخراجها لأنهم يرون أنه من الصعب البدء فجأة ببدء ملاحظة عجيبة عن الطبيعة أو «الكون» مثلاً، ويخشون أن يوصلوا بشئ معي، وأن كلامهم سوف يدعو إلى السلام إن خرجوا بالموازاة مثل: حسناً، يبدو أنها ستطير قريباً.

وقد عبر «وليام جيمس» عن ذلك مباشرة عندما قال إن الصعب في أن الكثيرين يمتنعون أنه من الصعب عليهم أن يكونوا من المحدثين القليلين هو «إنهم يخشون من تزييد شئ» تله معل، أو شئ يفتقد الصدق و الإخلاص، أو شئ لا يستحق أصلاً أن يقال، أو شئ لا يتناسب مع الظروف والمناسبة بصورة أو بأخرى».

وكان علاجه أن «الحدثات تزداد بالفعل وأن المجتمع تتجدد خلاياه عندما يحرق الناس قلوبهم من أسروهم، وأن يطلقوا أنفسهم بتلقائية كما تشاء بلا تسفل أو مراجعة.

## ثوقف عن محاولة وصولك إلى الكمال

كتب «جون د. هوري» في مجلة «لايف» مقالاً بعنوان «محاولة الوصول للكمال» قال فيه:

«لا يمكن لأحد أن يحظى بالتفوق والكمال في كل لحظة، ومن عندما تستمد أفكارهم من الخ لا يقوم بانسراج الكلمات اللطيفة أو «الجواهر الأنيبة» منه لتتراً أو قسراً، إن هذه الأشياء ترد إلينا بصورة بطورية غير متوقعة فضعنا نكون في حالة استرخاء، متوقف فيها من حشمتنا، أن تكون أفعالنا على حشمتها. وقد قال رسكس، ذات مرة أنه لم يكتب بصورة جيدة، لا عندما كان

يعاين الأبيجد الكتابة ويكتب «هتري جيمس» إلى صديق له: كثيراً ما يسألني الناس ما رأيته، كيف لي أن أعرف رأيي حتى أفتح قلبي وأطلق به؟

«إن معظمنا لديه صورة عقلية راتقة عما يتوقع به، إن شكسبير نفسه لم يكن يحس أن يكون مبتدئاً لحياناً اختر أي من الأعمال الأدبية الرائقة وسوف نكتشف فيها وجود فقرات مطولة من الليل ليلاش

لقد قدمت في الأسبوع الماضي بتسجيل ملاحظاتي عن أجوبة خلال أحاديث فيها ثلاثة من أكبر المتحدثين في التلفزيون، وإليك عينة حقيقية مما قيل «لا، أحياناً» «لا، لا تفل هذا» «حسناً، الآن هذا شيء كبير» «حسناً، ماذا تعرف من هذا الموضوع؟

إنك تجد أن ما يريد على نصف ما يقال في هذه الأحاديث ليس تافهاً فحسب بل أنه لا معنى له بالرة أيضاً، خصوصاً في المراحل الأولى له، وهو أمر يعيق حتى على أكثر الأحاديث بشارة ومحاثة لتشيط المعنى ويحد فترة من «تسمعه» ويحد تباد عجلات العقل في الدوران بسهولة، يصبح بالإمكان أن تكتسب المحادثة لنفسها صفة الأمالة، شريطة ألا يجهد المشاركون فيها أنفسهم كثيراً بل يظهروها كذلك بالصبر والهدوء إلى الأمر يشبه عملية التحدث من الذهب في القمامة. إن أياً من الباحثين عنه، ممن يتمتع بعقل سليم، لم يرفض عنصر الذهب الضخم أو يشغل منه إن لم يكن من قيراط ٢٤ أي من أرقى الأنواع وأخسافها، وإذا لم تحوكه الرغبة في إزالة الكثير من الصخر والتراب حتى تحصل على التلؤلؤ جداً من الذهب في البداية، فإذ لك أن تستمر في الحفر أبداً حيث يمكنك أن تجد الكميات الأكبر منه.

ليس من المفروض

للأحاديث البسيطة أن تكون عميقة

لكل لغائاته، وكل منا يشترك في الأحاديث البسيطة أو العريضة التي لا تقول شيئاً عميقاً أو شيئاً له أهميته ومغزاه. إن هذا النوع من الأحاديث ضروري للاحتفاظ بعنصر الحياة فإن أدركت ذلك وتوقفت عن حشية أن تكون مملاً، فستجد أنك ستكون قادراً أيضاً على بدء الحديث وراثته، حتى ولو كان مع شخص غريب عاك تماماً، وقد نعيش ذلك في كثير من الحالات نقول أشياء ممتعة وإها قيمته، ذلك لأنك لا تحاول أن تفعل ذلك قصداً على وجه التحديد

كيف تقوم به

الهدوء والحرارة في الموضوع الذي تعرضه

عمل عمداً على «لرور بفترة» «تسمعه» عند بداية الأحاديث لا تتوقع أن تكون «مسلماً» من البداية قم بالإصبات إلى «المتمرسية» في هذا الأمر في التلفزيون. إنهم يعرفون أن الحديث السيط ليس بوسعهم أن يبدأ المحادثة لهم فحسب، بل إنه يمكن له أن يستخدم لمحت «الهدوء والحرارة» في المشترك الآخر وتهدئته أثناء «القاء» وهم لا يحاولون استعراج أي أفكار مبتعة من الشخص الآخر للمشاركة إلا بعد أن يقوموا «بفتح الحرارة» فيه: «حسناً، وما اسلك؟ من أين أنت؟ وماذا يعمل روحك؟ كم لديك من الأطفال؟ وما الفترة التي تميرين قصاتها هنا؟ ما الذي يفعله إلى التلمي إلى نيويورك؟

إلا أنك قد تسلك ومن يعبأ بمثل هذا الفراء من المؤكد أنه لا يوجد في هذه الأسئلة أي شيء مثالي أو صديق، إلا أنه من المؤكد أيضاً أن هذه الأسئلة تعمل

عني استمرار دوران الحادثة وأنها تعمل على جذب الشخص الآخر و«جرو»  
إلى الحديث والكلام.

### كيف تستخرج الأحاديث الممتعة من الآخرين

انصت إلى الإجابات التي يقرها المبرء هنا عندما تقول الضيفة إنها من  
سيوكس سيتي، يرد المبرء من سيوكس سيتي وعندما تقول إنها مشروجة  
ولديها خمس أطفال يرد المبرء خمس أطفال وكيف عرفت ذلك؟

إن هؤلاء الناس ليسوا مملين أو ممس يتمتعون بالراحة.

إلا أنهم يستمتعون في هذا انسار وهم يقومون بإجابات وتطبيقات تافهة غير  
صيقة بينما يقومون ويضيفهم بحث الحرارة في بعضهم البعض، وسرعان ما  
تخرج منهم الحديث الممتعة والملاحظات الذكية والفتات الحسية.

فإذا كان هؤلاء المبرء من يدفع لهم آلاف الدولارات أسبوعياً لمقترتهم  
كصديق، لا يستطيعون البدء «بمقدمة» كبيرة، فـ الذي يجعلك تفكر  
أنت قاتر على ثيان ما لا يقومون به وإن كان هؤلاء المبرء لا يخشون من أن  
يوصموا بانقذاعة والابتذال، فمدا تحشي أنت؟

### دعه يتحدث عن نفسه

إن حدث لك في مرة قادمة أن قدمت إلى أحدهم وعجزت عن أن تجد شيئاً  
تقول، فكن أن تأخذ الدرس من خبره التليفزيون وأر بيو. حاول القيام ببحث  
الحرارة في العرف الآخر بهذا هذه الأسئلة

« من أين أنت يا مستر جونز؟ »

« ما الدة التي غططت انفسك لتبالي لوب مما في مدينتنا؟ »

« ما رأيك في الطقس هنا؟ »

« هل لديك عشة؟ »

« ما الجنس الذي تشغله؟ »

على أن هناك من هم أروع من ذلك في عملية بحث الدفء والحرارة لمقترتهم  
على دفع الآخرين لتحدث عن أنفسهم إنهم يكسبون الجيد ويذهبون « لكلفة »  
ويرجعونها مع الشخص الآخر لتمتكتهم من إشعاره يشتم بهتمون بأسره وبه  
ولست في حاجة لأن تبحت من موضوع يستطيع الطرف الآخر أن يصل فيه  
ويحول وأن يتبعث فيه بطلاقة، فما عليك سوى أن توجه يبدأ في ذلك الموضوع  
الذي يعد خبيراً فيه بالطبع وهو أن توجه يبدأ في الحديث عن نفسه:

إن كلمات بدء المحادثة وانطلاقها لها مغزاهما إنك تبدأ المحادثة تماماً كما  
تبدأ في شعال النار في الخلاء وإيقادها، فليس المطلوب منك أن تبدأ العملية  
ببراز شمسة إن ما تشعنه مجرد عود كبريت صغير في البداية، وعندما تقول  
« دابة الجنيب وكسر الكلفة، وهم جراء، لذلك يعني أننا » ولا ربي معاً، كنا قد  
أدركت فعلاً أن المحادثات الجيدة تتخطى فترة نشر الدفء ويحدث الحرارة

### كيف تذهب المجلود مع الآخرين

سوف تجد أنه يمكن لك استخدام هذه الطريقة لبدء محادثاتك مع الغرباء  
في الطائرة أو الحافلة أو المقارنات إنك بذلك تصيف لفتة إلى رحلتك بد وربما  
يصبح أحدهم صديقاً دائماً فـ ولا تحاول أن تفكر في قول شيء صديق أو هام  
عليك فقط بإبداء بعض الملاحظات أو إلقاء بعض الأسئلة، واقم بالتعليق على ما  
يعود حواك.

محسناً، يبدو أننا سنعامي أخيراً من هذا الجهر هنا



« لجر حار هنا يا أصحابي. كم لود من الذين يجلسون هناك في المقدمة أن يقوموا بفتح النوافذ

هناك طريقة أخرى جيدة، وهي أن توجه الأسئلة إلى طليق لإحدى العنومات من جورك لا يعمل فقط على بث الحرارة وفتح باب المحادثة معه، وإنما سيجعله أيضاً يشعر بالارتياح لأنه أصبح في موقف يتيح له أن يقدم إليك «معرفة» أو «محاولة صغيرة»

«هل يمكن أن تعبرني ما هو الوقت الآن؟»

«متى تحصل هذه الطائرة إلى كاساس سيتي؟»

«هل تصل حافلة ريفر سايد إلى هنا؟»

مثل هذه الأسئلة تتسم بالسهولة والبساطة، وليس كذاثة مؤكدة أنها كذلك، وهذه هي الطريقة التي تبدأ بها المحادثات وتثار. إن سبب عبر الكثيرين من البدء بالمحادثات هو أنهم يحاولون بكل مشقة في إيجاد ما يبدلون به ويجلسون معه مشكلة، مما يصيب الأمر عليهم ويقلده

كلمة «أنت» والصورة الأخيرة الذي نقتنه يساعد على استمرار المحادثة

إنك لن تكون محبباً أبداً لا يكسب كثيراً في التفكير لقول أشياء مهمة، أو في سرد أمور بطولية ولكن في فتح شبيهة الطرف الآخر للمحادثات وبمفعلة الكلام.

فإن استطعت أن تفتح لأخبريك إلى الكلام، استطعت بذلك أن تحظى بسمعة المتحدث الجيد اللين وأكثر من ذلك، إن استطعت دفعه إلى الكلام، وشرشته يستطرد في كلامه ويستمر. فلي يكون هناك ما هو أفضل من ذلك ليحدث الحرارة

في نفسك أنت، وكذاك لخلق اهتمام أكبر لديه بك، واختلاف الكثير بفكرتك عندما يجيء دورك في الحديث

حدث أن أخبرني أحد الأصنفاء منذ فترة قريبة أنه حين عدة مرات دور أن أسمع في المحور إلى أحد امواقع البحرية لصيد الأسماك كي يشاهد بطريقة أرمح سيقاً للقارب كان بجري هناك في الملوحة وفي كل مرة كان يدعني فيها إلى هناك كان رجلاً الشربة يوقله ويسمعه من النحول «لقد بات هناك الكثير جداً من الناس الذين جاوروا قبلك ولا يوجد أي مكان هناك بالموقع لوقوف جديد، لا إر عاصر أحد منهم كانت هذه هي الحجة التي استند إليها الشرطي في كل مرة»

وقال صديقي إن مجموعتك كانت تتكون من أربعة أفراد من بينهم امرأة كسميت سمعة أنها مفضلة بليلة معتدلة وعندما هبطت الشرطي لثالث مرة قالت لي المرأة: «صبي أجول، وبعثت بالفعل إلى المحطة مع عدة حسن دقائق ثم اشارت إلياً معها حافلة من أن بقيت وسمح لنا بعدد بالدور وعندما سألته بحق الله ما الذي قالت لك يشامخ الشرطي ويقول هذه المرة، قالت لي أود، إنني لم أسأله إن كنا نستطيع التحول أو كل ما فعلت هو أنني أحدث في الحديث والردشة معه. سأكتة إن كان يشعر بحرارة الجو بوقوعه في مكانه هذا تحت الشمس وحكي لي الشرطي أنها مهمة متعبة بالنسبة إليه في صعد كمنظم للمكان مع كل هذا اتجمع من الناس، وأحد يحكي لي عن صيد لصيد الأسماك وما إلى ذلك، وكان كمن ما قلته عندما إنا قد جئنا إلى هنا لمشاهدة السباق، إلا أنا أصيب بحصة لأمن لأننا لم نستطيع أن نشاهد شيئاً من مكاننا هناك في أطراف من الجدار وبعدد قال ولماذا لا نتطرق إلى سجل الموقوف بنفسه إنكم تستطيعون مشاهدة السباق من هناك بطريقة أفضل»

## كلمة أنت - كلمة مسخرية

يمرر هذه النقطة بصورة جيدة للغاية أحد الأسرار الذي يمكنك معها أن تجعل حياتك تقوم بمخيمتك، ويمكن التعبير عن هذا السر بهذه الطريقة: «اسمح لمديتك بأن يتحول إلى الآخر «استخدام أنت» و«نفسك بدلاً من أن تقول «أنا» وأنا شخصياً» إن ذلك سوف يسمح للطرف الآخر بإفلات الصورة الأحمرك بدوفاً والمروءة

هذا الأمر واجب بالنسبة للمحادثات إلى كلمة «أنت» كلمة مسخرية إن قلت باستخدامها مسخرية سليمة والكثيرون يميلون إلى تحويل المحادثة لتتطور حول «أنا» و«نفسى» و«أنا شخصياً» ونحن إن فعلنا ذلك وجدنا الطرف الآخر ميلاً إلى إعطاءنا الصورة الأحمرك لكن يتوقف، وذلك هو ما حدث مع صديقي الذي حاول أن يتخطى الشرطي عند مواقع فندق القروية لقد مضى إليه بكى يقول «أنا» و«أنا» وأنا أريد أن أتحول إلى موقع إيجابي، هو تسمح لي أن بالوصول إلى هذا»

وكان أن أعدها اشترعي الصورة الأحمرك ومن انشكرك فيه أن يكون حتى قد سمح كل شيء قاله الرجل، وربما كان قد أخذ الصورة الأحمرك داخل عقله مع قطع الطريق على الرجل وألمه مكانه

ومن جهة أخرى، فعندما نبحث السيدة للتحدث مع الشرطي وضغطت في المحادثة على كلمة «أنت» استطاعت أن تسمع فيه حرارة الخوف، هم يكتف بمسحها الصورة الأحمرك ولاستدوار في المحادثة، بل أنه سمح لها بالتحول إلى موقع الذي أرادت

هل تتذكر ما قيل في الفصول السابقة في هذا الكتاب عن الناس والبشر ومن أن ما يهمهم أولاً وأخيراً وراثياً هو أنفسهم طبق هذه المثلثة بإدراكك أن كلمة «أنت» تشكل إشارة تدعي أن لك أن نخفي في حديثك وتواضع، بينما كلمة «أنا» ليست سوى إشارة للتوقف وعدم الاستمرار

## كيف توجه الأسئلة التي تهم الآخرين؟

حاول أن يبقى على المحادثة في اتجاه ما يهم الطرف الآخر وذلك من طريق طرح أسئلة شاذة؟ أم لا؟ كيف؟

فصعد يقول: «بني أمتك ٢٥ عاماً هناك في السويد» لا تدفع بقولك «حسناً» وإن أمتك ٥٠ عاماً في تكساس ولدى أيضاً «بشر من النقط فيها» حين بدلاً من ذلك أن تقول «في أي ناحية في أديبات؟ قلت، ماذا تفعل هناك» وعندما يقول إن لديه قارباً للسيد، فلا تقل «هذه أحدثك عن طائفتي الخاصة» بل أن تقول «أترى، كم طول هذا القارب؟ هل هو مكشوف أم مغلق؟ سمع مني أمتك هذا القارب»

وهذا أسئلة مثيرة مثل لماذا فعلت ذلك؟ كيف استطعت أن تسمع في ذلك؟ وعند قولهم «كلها أسئلة يمكن لها أن تكسبك سمعة أنك واحد من اصعب المحادثين الذين صدقهم منك والتقى بهم طوال حياتهم

## الحظيئة الكبرى

## في العلاقات الإنسانية وكيفية جمعها

طقت أن تشكر أن البشر في داخلها مخلوقات إنسانية وأن ما يهمهم به أولاً وحيرواً وراثياً هو أنفسهم و«مهمهم من وظائفهم إلى عائلاتهم إلى مستط

رؤيتهم ومنهجهم الأصلية، وإلى أفكارهم وحتى السؤال ملك «من أين جئت» لا يكتشف سوى من اهتمامك بالشخص الآخر وبالتالي تنغمس إلى لاخبرهم بك.

ولا تكن مثل ذلك الكاتب المسرحي الذي، بعد أن قام بالحدث عن نفسه وعن مسرحياته إلى صديقته لمدة ساعتين، قال لها «أفكر هذا يكفي في الحديث عن نفسي، فتحدث إن كنت ومن نفسك ما رأيك أنت في مسرحياتي؟»

وتذكر أنك كائن بشري أيضاً، وأنه من الطبيعي لك أن تلقى أسير الإغراء في البدء، مباشرة بالمحدث عن نفسك، إنك تريد أن تلمح، وتريد أن تؤثر في الشخص الآخر لكي حقيقة لمسألة أنك سوف تحظى بتقدير أكبر لدى الطرف الآخر، إن حوار المعاناة إليه ولم تحولها إليك، إنه سيرجع في نفسه لفكرة أراي عنك وسوف يمدك من الأشخاص الذين يلتفتون بذكاء كبير.

وهناك قاعدة جديرة بالأخذ بها وهي أن تسأل نفسك «عقلياً» هذا السؤال، ماذا أريد بالضبط في هذا الموقف؟ هل تريد التقف والسماع وأن تتفجع أوداج واثق و«الإناء» لديك، أم أنك تريد إتمام الصفقات مع الشخص الآخر والوصول على توقيعه وإبليس متفني الأسمان، وكذلك بيانه الطيبة؟ حين كان كل ما تريده هو «الفتح» في دماغه، من بالخي في حديثك مقتصرأ فيه على الكلام عن نفسك، لكن عقيد أيضاً ألا تتوقع أن تخرج بأي شيء يعني من المعاناة وبهم عنك.

### ممن تتحدث عن نفسك

يقوم المتحدثون من الشخصيات العامة بالحديث عن أنفسهم إهم محكي عن حيراتهم وسعرياتهم واستثماراتهم وأفكارهم، لكن طوب أن تذكر شيئاً أن هذه الشخصيات قد تمتعت بصوتها، لكني تتحدث عن أنفسهم، لقد طلب منهم

الحديث عن أنفسهم، ويعترف المعاصرون أنهم قد أتوا لسماع ذلك، هؤلاء المعاصرون لم يتم دفعهم إلى الحضور بل أتوا متطوعين، من تلقاء أنفسهم، من جمهرة المعاصرين تعرف مسبقاً أنهم سيستمعون «جوفير» «تست» وهو يتحدث عن مغامراته في أحراش أفريقيا»

من لم تقدم باستئجار إحدى الفئات، وقمت مقدماً بالإعلان وتضمنه، فإن مستمعك لن تكون لديهم، لوسية معرفة أنهم عند التحدث معك سيصبحون مجرد أفسري لك ومرعدين على «التصاوت» إليك، وأنت أجدنهم على حين غرة ولون سابق إنذار والكلام عن نفسك.

من المص الذي عليك أن تتحدث فيه عن نفسك هو عندما تعني إلى ذلك ويطلب منك فعلاً أن تحكي عن نفسك، عليك أن تعرف إنه إذا كان الحرف الآخر يهيم حديثك عن نفسك، اطلب منك ذلك، وعندما يدعوك للكلام عن نفسك لا تحجم أو تقوم بصدك، أنت لك اللقبيل عن نفسك، وسوف يشعر أنت حاملته وأنت تريد معه بسلامتك له بأن يعرف، لقليل عند لكن لا تتردد في «الحكي» وأحب فقط عن أسئلتك، ثم أعد الأصوات إليه مرة أخرى.

### استخدم طريقة «وأنا أيضاً»

والذي، لآخر الذي يحدث فيه من المصحح نفسي أن تدخل نفسك والكلام عنها في المعاناة، هي عندما تستطيع أن تلعب على أطراف الآخر شيئاً عنك يرتبط بشيء آخر كان قد قد.

فلو قال «لقد مشيت في إحدى المزارع» كان عليك أن تقول «وأنا أيضاً كذلك» ثم تحكي حسباً من تجربتك فيها، إن ذلك يشعره بالحمية كبير.

ولو فكرت به بقدر ما كنت قد فعلت له، وتصادف أن كنت مثله في ذلك، فسيتكلم بكلماته بذكاء يمكن سبيل ذلك أن يرد أنه ولد في مدينة مرموقة وروث الصغيرة، وتصادف أن اعتدت على قضاء ليلتي في الصيف فيها، فأخبره بهذا الأمر وأخبره به

### تصور الإتفاق

السبب في أن الرجال يفتش في المصادفة بطريقة انهم يتكلمون به، وطناً مشتركاً، يشكل نوعاً من المصادفة للشخص الآخر هو أنك بقيت في ذلك المكان كما يقولون فعلاً «بني أتلق منك في ذلك»، «بني أجلس مع هذا الشخص»، «بني أجلس معك»، «بني أجلس معك» أو من هذه الطريقة «بني أجلس معك» إلى أي شيء عكس أو عكس تلك المصادفة ويكتشف أنك مثله فيها، سوف تساعد هذا الطرف الآخر على أن يتكلم بصورة تلقائية آلية

بما يجب أن تكونه العين يتفقون معاً، ويكرهون لا يتفقون معاً، إن كل من يتفق معك يتكلم لك في صميم ويزداد الاهتمام بالذات لدينا، وكل من لا يتفق معك يشكر تهديداً محتشراً لهذا الاعتراض واختصار لك معك، معك مع الشخص الآخر فأنك تساعد على أن يجب نفسه أكثر

حتى لو كان هناك بعض المصادفات التي تعرف أنك لا بد من تتكلم مع بطرف الآخر فيها، وألا تتفق فيها معه، عليك عندما لا تبحث عن نقاط أخرى تستطيع أن تتفق فيها معه، ولا تكون موضوع اختلاف بينكما عندما تكون قد أصبحت بعض الأزمات المشتركة «بعضاً كانت عائلته» للأشياء التي يمكن لك أن تتفق عليها، فذلك سيجعل أن الأمر مات أيسر للمضي حتماً إلى تلك الموضوعات مما كان عدم الاتفاق والاختلاف

### استخدم مقطع «حديث سعيد»

سر آخر لك أن تكون سعيداً جداً، وتستطيع به أن ترفع الناس إلى أرواحهم في الحديث إليك هو أن تأخذ جزءاً من أصية «محبوب الناس» و «بني» معك معك «حديث سعيد» منها، إن ذلك أن تستخدم هذا المقطع في الحديث

لا أجد يجب أن يمس روتهم

لا أجد يجب أن يمس ويصعد إلى توبة الموت

فانسان لا تحب سماح الأشياء السيئة

والشخص انصب «بداية الحديث» كنم بصورة متشابهة وإن لعالم سوف يلقي به إلى أحضان استكشاف، أو الذي يمكن كل متابعي الشخصية من يذوق له أبداً أن يكون في مصالحتهم «الأشخاص المحبوبين»

وإن كان لديك مصادفات شخصية التي تحتاج أن تتكلم، إلى شخص آخر عليك بالمصاف إلى استكشاف البعدي، أو إلى صديق لك تدفق فيه ويتكلم معك لكن لا تخرج هذه المصاف إلى العلى لا يصح إلى ما لا نهاية هي الحديث عن العملية الجراحية التي أجريتها، ولا تقيم موصف كل ألم عانيت منه بكونك إلى المستطلي وحشي حجم عورتك إلى عكس، إن جئت عن القدر الذي عانيت من مصعب منك سلاً، إنه فقط سيجعلك مبرعة للناس و تعجز

أجلس من فوق وكتب رسالة إلى نفسك

لو كان لديك ما تحتفظ به في صندوق، وشعرت أنه ينبغي عليك أن تشارك أحدهم عن كل متابعي وعن مدى تقدم الذي يوسم به، حاول أن تجرب هذا الأمر

لكتب رسالة إلى نفسك، وسجل فيها ما تشعر به بالوسط لا تصحب شيئاً  
أكتب بتفصيل جدول عن كيف أنك تعرضت لظلم الناس وكيف كان ذلك مقتضياً  
لقد لك عليك فعلاً أن تتخلى من الموقف شيئاً كبيراً

وعندما نلزم من ذلك لا تبتعد بالرسالة إلى أي إنسان، بل تم ببحرانيها  
لقد أدت الرسالة الغرض منها في أنها قد أدرجت لك مقتضياً ما كنت من خلاله  
عن نفسك. ذلك سوف تشعر بعد ذلك أنك محض بشعور كبير من الارتداد، وما  
هو أهم من ذلك بالمسألة لعلاقاتك الإنسانية، إنها شعوب منك أصدقائك، وما  
وعندما ستجد أنك لن تكون مضطراً لأن تحكي لأي إنسان عنها. وأحياناً يكون  
من الضروري أن تحكي هذه الأشياء كلها مراتين، بل وقد تكون ثلاث مرات، إلا  
أنك بعد ذلك ستجد أنك لا تريد حتى التفكير فيها مرة أخرى، فما بالك بالتحكي  
مها لن تقابله

### ما لن يخبروك به أفضل أصدقائك

رب كنت تريد أن تكون محبوباً في حينك فحاول أن تتغلب على مشاكسة  
الأهزب أن إغماطتهم أو السخرية منهم

ومعظمهم يلجأ إلى مشاكسة الآخر لأننا لا نمن بأنهم سوف ينجون ذلك  
و الأرواح يقومون بوعظهم بوجدتهم في أنس يفعل ذلك لا بعدد الناس. أن تلك  
يشكل طويقه إبداء، المواقف وإظهارها، ومن يقوم بذلك، الملاحظات الساحرة  
بأنك أن ينصرف الترميل الآخر هي مهارتنا وبسطارتنا وأن نلمس الجذب  
الصالح في السخرية ولا يتعد الأمر كإفادته شفهية هذا ما نأمله لكي هل  
هذا هو ما يحدث دائماً بالفعل؟

وعلى كل حين المشاكسة والإغماطة موجهان كلامك، إلى الآخر، فاندت، و  
شيء بهذا هذا الاعتزاز بالذات يشكل عملاً مضطرباً، حتى وإن تم في صورة

مزاج أو مشاكسة، كما أن السخرية تعمل في ذاتها محمراً «قاسياً»، وكثيراً  
ما يقصد بها دفع الطرف الآخر إلى الشعور بضالته.

والد أرفضت نتائج الأبحاث أن الناس لا يحبون المزاج المشاكس، حتى من  
قبل أصدقائهم المقربين. إلا أن ما يجري هو أن الناس لا يحبون أصدقائهم  
مشمهم يكرهون هذا النوع من المزاج خشية أن يظنوا بهم أنهم من النوع المغلق  
غير المتفتح، وحتى ذلك، فعلى أخص أصدقائك أن يقول لك به لا يحب  
المشاكسة ومن رحها

لا أنت تجد وفي حالات نادرة فقط، وفيما بين الأصدقاء، المقربين لبعضهم  
البعض، أن المزاج «المشاكسة» يلزم على محمل طيب وحتى عندما ينبغي ألا  
يكون سوى لبعض الأمور البسيطة قليلة الشأن، ولا يقول أمر هذا المزاج  
كل الحرف الآخر يفرط من مدة طويلة ويعبك بقدر كبير، وأنه لا تنال من  
تأثيرك، لك أن تعطي في «المشاكسة»، إلا أن أخص السليم يقول: إن الأكثر  
أماناً هو ألا تحاول القيام بذلك

### خلاصة الفصل الثامن

١ - يعتمد أصبح والسعادة إلى حد كبير على مقدارنا على التعبير عن  
أنفسنا، وإذا كنت من الذين أن تبدأ في دراسة الطرق التي تعجب بها  
طريقة كلامك، وواصل الدراسة يوماً بعد يوم

٢ - مارس يد المحادثة مع الغرباء باستخدام أسلوب حديث القصة بتوجيه  
الأمثلة البسيطة أن إبداء الملاحظات الواضحة

٢ - حتى تكون متحدثاً جيداً توقف عن محاولة أن تصبح «كامل»، ولا نحش من أن تكون «سعيلاً» فاجعل الحديث لا يتكسى إلا بعد أن تكون قد «ستخرجت الكثير من الصعور التي تحدي على المسامح قبل تنالته وصقلته

١ - قم بتوجيه الأسئلة لكي تخرج من الآخرين حديثهم المتع

٥ - شجع الطرف الآخر على التحدث من نفسه، وتحدث عن اهتمامات الشخص الآخر

٦ - استخدم طريقة «وأت» أيضاً، حتى «تطابق» نفسك مع الشخص الآخر ومع اهتماماته

٧ - يحدث من نفسك عندما يدعوك الطرف الآخر إلى ذلك فقط، على أن د أن يعرف شيئاً عنه، سالك

٨ - استخدم مقطع «حديث سعيد»، وبذلك أنه لا يوجد من يحب الشخص انحبوس أن يسمع عن تجربة «أوت»، واحتفظ بمشاكله لنفسك

٩ - إصعب المشاكسة، وإعاطة والسعوية، من حديثك

## الفصل التاسع

### كيف تستخدم أسلوب "المسحر الأبيض"

#### كما أسماه قاضي الحكمة العليا

عندما تقدم أحدهم «المستخدم» على دس المسامحة طاملاً من القاصي «أولاه» ويضلل هواته الشجوة حتى يتم شتمه، كتب القاضي إليه

لأن أكثر الآيات تأثيراً في لعالم بالنسبة مع الناس وعقد رباط العداقة من أجل، لغير معهم تتمثل في القدرة على الإنصات إليهم بتعاطف وفهم، إلا أن القليل هم من يمسرون ذلك «السحر الأبيض» وهو الحركة «الانتعابية»، فالتاس الذين سقوا بهم وتحدث إليهم ويعنون على سوام إلى القيم بتحسينا وتفسير أحاسنا، وتقسماً، وهم، في عولهم، إما أن يصوروا لعالمنا أو مدنا إليهم يصوروا إما صوت لثقة عيب أو صوت لشك والريبة، إليهم يقرروا إما مصلحة النهم معنا أو لا، حسب ظروف كل حالة. ولعندنا نداس في التقرير كثيراً ما نكون (وصورة أكبر مما نعتقد) هو كيف كان الإنصات من جانبك؟

ولقد تلقى بشخص معي، ويشعر بعد أن تتركه أن الأمور لم تسر معه على النحو الذي كنت توده. وأب الشك قد تسلل إليك من أنه قد «صوت» هناك وسأل

نفسك: «مارا فعدت لكني ينقلب هذا الرجل ضدي؟ أو «مارا كان يومني أن أقوله كي أجعله أكثر رداً علي وأكثر تقبلاً لأكثرني».

والغريب حقاً أن ما يمكن أن يكون لمنهج راحة على ذلك هي لا شيء.

إنك قد فشلت ليس بسبب شيء فإنتك أن تقول، أو عبرت عن قوله، ولكن بسبب أنك قد فشلت في «الإنصات» بطريقة مناسبة.

### الإنصات يجعل منك شخصاً ماهرًا

يرحب معظمنا في أن يربنا الآخرين على أننا نتمتع بالباهارة والسكاء واللباقة

إلا أن الشخص الذي يحرم وينور وهو يلقي بملاحظاتك «الكلية» حول الوقت، والذي يحاول أن يبرز نفسه على أنه يتمتع «بالشطارة» أن يتم «تصويته» الطرف المقابل له على أنه شخص ماهر أو لبيب، بل سيتم تشابه القول ضمن فئة المتحدثين المدمنين للغرور وتصنيفه داخلها

على أن هناك طريقة واحدة لإقناع الطرف الآخر أنك أكثر الناس حكمة وكفاءة قدر له أن يصانف في حياته، هي أن تسمع وأن توجه الاهتمام لما يقول، وبطبيعة أنك تصق أهمية كبرى على ما يقول، وأنت تسمي إليه اهتمام، حتى لا تضيق أي من كلماته ويرى أنه على أنك شخص لطيف وبكفي فعلاً للفاعل مع من لا يملك العس السليم لإبراز مدى قيمة وأهمية كلمات الطرف الآخر، وبالتالي لا يبدو الاهتمام الكافي لها

كان لشاعر «والت وإيمان» يجوب أحد الشوارع مع صديق له، ثم توقف واقتبعت في محادثة مع أحد الغرباء واستأثر وإيمان بالمحادثة لمدة ١٥

إلى ٢٠ دقيقة، في الوقت الذي لم يفتح فيه الطرف الآخر فيه بالكلام تقريباً وشما ابتعدا عنه بعد ذلك ما «إيمان» على صديقه ليقول له: لقد كان رجلاً وكذا

وتسائل الصديق في معشقة «كيف عرفت أنه نكي بينما لم يكذب ينطق بكلمة»؟

ورد وإيمان: «لقد أصغى لي»، أليس كذلك؟، بل ذلك ثبت على أنه رجل نكي».

توقف لحظة وفكر في صدقات ومعارفك عن منهم يحظى بسعة الحكيم وانكي فيهم؟ وكيف يكون «تصويته» لهذا الأمر؟ هل تصورت لذلك الذي يفتح فمه حول الوقت؟ هل يكون تصويته ذلك. لاستعد دائماً لتقديم الإجابة هي كل شيء. حتى قبل أن يعرف ما هو السؤال أصلاً؟ هل يكون لذلك الذي يقوم بالتألمة لتقديم الإجابة قبل أن يتم الطرف الآخر بالطق والكلام؟ أو أنك تعطي صوتك لذلك الذي يبدو قدر كبيراً من الإنصات والإصغاء؟

أدى صديق يمر من هذا الأمر بطريقة بقوله: «لقد منحنا الله تعالى أنني ونعم واحد، ومن الواضح أن العنى القدير أراد من ذلك أن يصغي ويصمت معك ما نتحدث ونتكلم»

### بغيرك الناس بما يرمون إن كنت تصغي لهم

قال أحد أكبر مصممي السيارات بالبلاط إنه لكي تكون ناجحاً في أعمال صناعة «السيارات» عليك أن تضع أصبعك على سمن الناس، وأن تبقي أذنك مفتوحة سمعت لما يرمونه، وأنت وألسنا نحن من يقوم بتصميم السيارات إن

من يقرء بذلك فهم الناس أنفسهم، وأن ما طغى هو الإنصات، وعدمه يربطون شيئاً، تسرع لتجربة إيمانهم به

### لا تستطيع أن تتعدد ضرورة في الظلام

إنك تقوم بمرئيتك في العلاقات الإنسانية كما يفعل عند صديق لكرة التيسول، أي عن طريق التجارب. فالحسب في التعمق مع الكرة التي تم قذفها باليد. إن عليك أن تقوم - ثماً بالتجارب المتعاقبة مع ما يقذف إليك الطرف الآخر

والعلاقات الإنسانية إنما تتألف من طريق ثنائي التواصل، إنه طريق حد وهات، وطريق الفعل ورد الفعل، وإن لم تعرف ما يريدك الطرف الآخر وتعرف الطرف الآخر الذي يحس به بالحدس حيال الموقف، وتعرف اعتناجه حسب موهبته، فإنك أن تكون على «تواضع» معه وإن لم تستطع أن تتواصل معه و«تعمقه» من يكون «وسك» أن تحركه عما لم تعرف ما يريدك وكفى شعرك، فإنك تكون في ظلام تام وجهل تام بالنسبة بوصفه

إنك لا تستطيع أن توجه ضرورة في العلاقات الإنسانية حيث يدع الظلام ويسود الجهل التام، تماماً كما هو الحال مع كرة التيسول

### كيف تستخدم

#### الرادار الخاص بك لتحديد مواقع الطرف الآخر؟

إن معرفة ما يطلبه الطرف الآخر وبه يشعر به لا بشكل لفرأ وليس بالأمر الفاعس وكثيراً ما يفتقد للتفكير «لو عرفت فقد وقع هذا لرجل، لأنك أنت أكثر أن أعرف ما عليّ أن أفعله». لا أنه ليس من العموية لشدة معرفة وضع الطرف الآخر

يقول «أكي» سيجر، نائب رئيس «مستشفى رائد» و«رئيس مجلس إدارة هيئة تطوير الشبكات» الطبية، إن لكل مذهب للمبيعات راداره الخاص الموجود داخله لتحديد وضع العميل المحتمل وموقفه. ويقول أكي «إن كل ما عليك أن تفعله هو أن تصغي. وسوف يقوم هو بانمكي لك، ثم إن معظم الناس تريد أن تعرفوا برصعنا ويحدث أن نمكي ما بذلك إلا أن اشكلك إذا طلق جهر الاستقبال لدينا وبدأ في تقديم إجابات»

### كلمات الكثير

أحياناً نجد أن هناك من المواقف في التفاعلات مع الآخرين ما يجعل من ملهم ألا نتحدث قبل لأمر. وذلك عندما نكون بحاجة إلى تخصص واستكشاف الطرف الآخر ولاستجابة المستخدمة في صفقات الأعمال المكسرة هي أن تبدأ أولاً في استكشاف ما يريدك الطرف الآخر، وما يستتقر عليه، وذلك قبل أن تدخل في الأمر ومن المفيد أن نتذكر أنه في الوقت الذي نمكي عنه من تعيد وضع وموقف الطرف الآخر، عن طريق الإنصات إليه، فإن الكلام الكثير من جانبنا عندما سوف يجعل على تجربة موقفه وكشفه له

إن الكثيرين من رجال الأعمال الناجحين ممن يشترون بسمعة كبيرة في مجال مقد أكبر الصفقات وأحسها، ينظر إليهم على أنهم من أصحاب القوى الروحية. أو أنهم من «قراء الأفكار» الذين يستطيعون قراءة أفكارهم وأفكار الآخرين

والحقيقة أن منهم ليس بالشيء الفاعس أو النور



إنهم بمسألة يقومون بتشجيع الطرف الآخر على تحديث ومواجهة لكلام، بينما يجعون هم في الإبقاء على أفعالهم مغلقة ومعتلة. إنهم يصررون بالفرقة ومن البعيرة تلك الحقيقة التي كان «سيجموند فرويد» (أبو التحليل النفسي) أول من وضعها بصورة علمية: وهي أنك لو استطعت أن تدفع الطرف الآخر إلى الكلام إلى حد «الكافية» فإنه بمسألة لن تستطيع أن يحل مشعره العقلية أو دوافعه الحقيقية. به قد يحاول إحداثها بقدر ما يستطيع ويرغب إلا أنه ورعاً عنه يكشف عن مكنون نفسه ويعبره. لقد كتب فرويد مقالاً موصلاً من «الفتنات اللاشعورية» التي تخرج من الصدر والتي يظهر فيها أن الفوضى كثيراً ما ينجح في كشف الشاعر والأفكار الحقيقية، وقد لو أصبحت بدقة كافية ويثبت مستنبطاً لكل ما تنصبه أحوال الطرف الآخر.

وينفس الطريقة، إن لم ترغب في أن يعرف الطرف الآخر ما يدور في ذهنك، وإن أردت ألا تكشف عن أوافقه عليك بأن تملأ على فمك مغللاً، وأن تقوم بالإصفا، وفي الخاتمة مهما حاولت أن تحفي وأن تدري. فإن انصرف الآخر سوف يكتشف كل شيء. إن قمت فقط بالاستمرار في الكلام لفترة طويلة ككلمة

### الإنصات ومساعدته في التغلب على الوعي بالذات

شيء آخر يمكن للسعر الأبيض للإنصات أن يقوم به وهو أنه يساعد في التغلب على الوعي بالذات والتركيز حول الذات، ورغم أن علم النفس يحدد اليوم بوجهة نظر مخالفة له يعرف بالاعتماد بالذات والاعتماد بالذات. فإن الموقف للعقد للتركيز على الذات والوعي بالذات كانت تعمل مثل القدر في غير

مصلحتك. إنها جميعاً «مفوقات» و«مهمة» والإنصات بمسألة بكل شيء يلقوه به انصرف الآخر مع الملاحظة لتوثيقه لمسألة حسنة وطريقة خروج الكلمات منه، بذلك كلها جسماً من تركيز، الاعتماد بنفسك.

وإن كان كل إهتمامك منصباً على الطرف الآخر وعلى ما يقوله ويريد ويظن مثلثاته، فإن يكون بربك ولقتها أن تشعر بالوعي بذلك أو بأنك «معرولة» عنه، وعندما يكون «معرولة» منه لن تستطيع أن تتعامل معه بطريقة فعالة، وعندما يكون تركيزك كله مُنصباً على نفسك، فإنك لن تستطيع التعامل مع العالم من حوله. ذلك تشبه في ذلك لشخص الذي يقود سيارته على الطريق السريع والذي لا يضر سوى إلى الحد الذي أرحلني أمامه بدلاً من أن يضر من حوله إلى الطريق. لست أمانه، والأمر لا يحتاج إلى بقرية لكن يستتج أنه مقل على ارتكاب حادثة لا يمر منها. إن كثير من حوادث المستخدم شخص بشخص حر في وجهه يرجع إلى أن أحد منهم أو الآخر كان مركزاً كن أنساه على نفسه ويس على الطرف الآخر.

إن الذات القوية الطبيعية ضرورية للتعامل مع الآخرين كضرورة السيقان والاعتماد القوية المسببة بالنسبة للراقصين، على أن أي مدرس جيد للرقص سوف يقوم بتوجيه بتركز إلى أنه تعين عليك ألا تترك انتباهك على تحديد أشياء قبامك بالرقص. إن ذلك الراقص الذي يبدأ في تحويل وعيه إلى التمدد وإلى التركيز بفكره عليها ويبدأ في التساؤل فيما إذا كانت قدمه ستكون بالآداء الذي يشده منها هذا الراقص إما سيتعثر في حركته، أو يبدو على الأقل مرتبكاً ولا يقوم سوى بحركات أمة لا روح فيها، وفي بعضه أسامة الرقص بضع القدمين أو بتر الحافض لجرد أنهم قد اكتشفوا أنه يمكن الاعتماد الذاتي بها أن يشكل عائقاً ومالاً لدمش. من أهم مقوم بتشجيع طلابهم على تقوية أرجلهم عن طريق ممارسة تمارين معينة، وعند يدرك الراقص أن منافيه «شأن

أوبيتي، وأن يوسمه بمتبادله طبعهم تريد احتمالات قدرته على مسايرتها تماماً خلال ممارسته لقرائنه. أكثر مما لو كان يحشي منها في سره. من أن تكون بالضعف الذي يكره أن يفسه الآخرون فيها ويضعفون

وتجد على نفس البحر أن علماء النفس المتعصبين يتروا يدعون إلى تلك من الانتقاص من النفس أو قهرها والكف عن التحلي عن غير شر الأديبه فربا، إن ما يقومون بطليبه هو أن يبعد الاهتمام عن أنفسهم وأن يتوقف عن التمحور حول الذات وأن تكف عن ممارسة الأثانية بطرق سيئة عيبة

وقد ثبت خطأ معظم التصانيع التي قسعت إليها في الماضي للعالم على الرغم بدات، فقد دفع بنا إلى الاعتقاد أنه مما يجب الصدية على شيء يتعلق بدات، وأنه علينا أن نجعل من التصريح أن لدينا أي احترام لذات. وهذا كما جسيماً تمتع بالهبة على احترام ذات. فرب هذا النوع من النصح لم يأت سوى نتيجة عكسية. ذلك أننا بقنا أكثر اهتماماً بالذات حتى أكثر من أي وقت مضى. وصار اهتمامنا بالفعل مملوفاً بذاتنا وورفاننا الأديبه. إن الطريقة التي تتقلب بها على الوعي بالذات ليس أن تريد لنفسك أن من المضي لك أن تفكر في نفسك على أنها شيء كبير وعظيم، بل أن تريد أن تتكاثرت كل الاهتمام لكي يلتصم على نفسك وحدها أمر أن ينجح أو يفشل

### أنصت إلى موسيقى الطرف الآخر

إننا محتاج إلى مثل هذه الطريقة بعد تعاملنا مع الآخرين. ذلك أنه ينبغي علينا أن نتحدث إلى الموسيقى التي يقوم الطرف الآخر بمرحها. ذلك إن كنت تريد أن تتجاوز معها بالطريقة التي تؤدي الانسجام ولا تحقق الفشل. ثم تتوقف عن الإنصات إليها وأبدأ في التفكير لنفسك. والآن ماذا يمكن أن أقدم وبعوق

ما سمعته؟ كيف يمكنك أن أتوك الانطباع الذي تمتدحه أقر تي؟ وبعد ذلك تجد أنك بدأت في الإسراع عن خطوات الطرف الآخر

ورب كتبت بالإنصات الموسيقي وبصمت لنفسك بالتجاوب معها. فسوف تكثف أمراً يبحث على النهضة استغنية وهو أن عقلك سوف يعمل بطريقة أفضل من تلقاء نفسه ذلك لو لم تتدخل في توجيهه وبركته دون تطفل عليه أو ملاه

رب تجد نفسك وأقنات أكثر عذرية وعذبية كما قد تدعش أنت نفسك مما يخرج منك من نفسك من أقوال مناسبة ولغات ذكية

لا تتابع في المحادثة ذكر حوارنا يفسر أن السبب في أن معظم المحادثات تنقسم بالقل هو أن كل فرد يبالغ في محاولاته. وعندما يبدل كل طرف جهداً واعياً من أجل التفكير في شيء مهم يفعله تتملكه حشية ألا يلقى ما يقوله مولقة الطرف الآخر. ويقوم جيمس إيهام لو استرخوا فقط وفتحوا أبوابهم وتركوا لخرج ما سمعنا من كلام فإن فرص في الأثية المناسبة بالفعل سوف تزداد بصورة كبيرة

وهذا هو نفس السر الذي جاء من «س ثورستون» المالي الشهير وعمدة دالاس بيتكاس. في مقالة ظهرت بمجلة «سترداي ليفينج بوست» حيث نقول به بتمتع بموهبة بقول الشيء المناسب في الوقت المناسب. وبه نادراً ما يبتاه التعلق بشيء ما سيقوله حتى أنه كان يدعبل إلى الاجتماعات الهامة دون أي إعداد مسبق منه كلام

لم تكن «ثورستون» يقوم بإعداد الخطب الطويلة بطريقة كلمة من طرف نقابها كلمة من الطرف الآخر. إن ما كان يخلطه مجرد إعداد نفسه بقدر الإمكان عن

طريق جمع كل المعلومات والمفاتيح الممكنة وسعاق بنوشوع المطروح. ويقول لي صديق له هو الدكتور ديبيرس بـ بروكسل إن ثورنتون يتمتع بعالم من المعلومات تحت الطلب، وهو يصمت بعناية له على الآخرين تردده، وهكذا يتحسس الطرف الآخر. وهو لا يكتفي بسرعة ما يريده الطرف الآخر على العموم أو مديور بخلده بصفة عامة. إن ما يريده ثورنتون هو الإسم بكل شيء بالصبيد وعلى وجه التعبد وليس على وجه العموم، وبعد أن يقوم بالإنصات إلى اعتراف الآخر بصفة إلى الطلب منه بإعادة بعض الأفكار التي طرحها للمرة الثانية ويحدث لفظ يبدأ في الكلام ويبدأ خروج الكلمات التي تتلف وأساسية وتبدأ في التدفق والدافع بصورة تبدو عفوية وألية

### كيف يمكنك بالإنصات أن تصبح ثورياً؟

قول أن إنصات جعل من «بن ثورنتون» شخصاً عاباً، ويظهر الناس إليه جميعاً بمختلف مكانتهم ومواقفهم أنه شخص واع متفهم إنه يفهم الناس ذلك لأنه يصمت إليهم

وأنت لن تستطيع أبداً أن تفهم أي إنسان آخر ما لم تكن راعياً في الإنصات إليه بعناية وتلطّف وصبر

إن هذا النوع من الإنصات يمكن له أن يجعلك غنياً لنشأ، على دولارات وباصنقات، وعلى بالرهاء على ما تحلقه، وعلى بالسماعة

إن من أجل النجاحات التي يمكن لك أن تقدمها إلى شخص آخر، هي ببساطة أن تصمت إليه. إنك «بصناتك العصور إليه اسم تقول له. إنك جدير بالإنصات لك وتستحق ذلك. إنك بذلك تريد من خوارق بنفسه. ذلك لأن كل إنسان يحب أن يعتقد أن لديه ما يقوله وأنه جدير بأن يسمي ويقال.

وفي المقابل، فإن من أكثر الأخطاء التي يمكن لك بها أن تفلت من ذات الطرف الآخر، هو أن تصدعه عند قبل أن ينطق بما كان عليه أن يقوله، وعليك بأن تتذكر بأن الناس يحب أن تعطى بالإنصات به

من سمعت عن الروجة التي قالت عن زوجها. إنه لا يسمع بها كلمة أبداً و «يمكن حتى أن أقول له إن حربي لك أسوأ قد تنجح، فلا يزيد في ردة عن كلمة «حقاً» حيث ذلك» ثم يو عن مطالعته للجريدة. «و بعد لم تسمع عنها، إلا أن مستشاري «الزواج» يسمعون به في كل يوم

وهل سمعت من الموظف الذي يقول «يسمع أن أحب رئيسي في العمل كثيراً إلا أنه لا يصبث إلى أبداً. سي أذهب إليه لأحكي إليه عن مشكلة أحلب فيها بمصمته، إلا أنه وقيل أن أمسي في سرده نصف الموضوع يقوم بعد طعني ويقدم لي «جائته» الجاهزة قبل حتى أن يعرف ما أقوم بالحدث فيه. إنه ليس يشخص السبب لو أنه فقط يقوم بالإنصات ولا يستمع»

وربما لم تسمع عن هذه الكلمات، إلا أن «الجان المخالفة» في الصماعة تسمعها مراراً وتكراراً في كل يوم

وهل سمعت تلك أخطاء الذي يقول «بن والدي لا يفهماني أبداً إني أحاول أن أعرفهم بالطريقة التي أشعر به، حيال الأشياء، وأن أعطيهم عدداً «مشاكلي» إلا أن أحداً منهم لا يصمت إلي، فهم إني «بماضني كطفل ويصعلون مشاكلي على أساس أنه لا أهمية لها. أرى أدينا مثلهين ومتحسسين لتعيسى الطريقة التي ينبغي لي أن أحسب وأشعر بها تجاه الأشياء. لأشعر إسمها لا يعرفني أمراً كيف أشعر وأحس بالفعل. هذه العزلة تسمعها محاكم الأحداث مع بعض التعديلات، في كل يوم موات ومرات

ب. الكثير من الناس كلوا لثاء و لثاء لثاء يحدث في عشا هذا اولك السبب البسيط ان هناك من لا يصحب ابيك أو يسمعنا

علق لصيغة التالية على جدران علك حيث تستطيع ان مشاهدنا وراها في كل حين

**عليك أن تعرف ما يريدك الناس**

**وما يحتاجونه**

طبعاً إن كنت تريد أن تتعامل معهم بطريقة ناجحة مؤثرة، وهي مصيعة لتطبيق على الأعداء كما على الأصقاء، إنها تنطبق على الأطفال وعلى البالغين، الكبار منهم والحدود، والطريقة التي تعرف بها ما يريدك الناس وما يحتاجونه هي بساطة ان تصنع إليهم

**سمعة طرق لممارسة الإنصات**

يستمع من الإنصات أهمية كبيرة جداً، يقتضي منك ألا تهمل وضعه موضع التطبيق والممارسة، وربما طالعت هنا شيئاً طبعاً يفتح بصقله، ويعد عليك بالضميم على وضعه موضع التطبيق والممارسة، عليك بمراجعة نفسك في ذلك في كل يوم، فإن لم تفعل سوف تفسد كل ما يتعلق بالموضوع خلال يوم أو يومين، ولكن تنص على ذلك قم بإعداد قائمة من أشياء محددة حيث أن تقوم بإدائها، ثم قم في البدء بتفصيلها

وعلى ذلك قم بتثبيت العزلة التي حصلت عليها في هذا الفصل، ولا تدعها تتسرب أو تفلت منك أبداً بالقيام بالآتي من الآن وفوراً

١ - انتظر إلى ذلك الشخص الذي يتحدث.

إن كل من يستحق أن نصت إليه يستحق أن ننظر إليه. إن ذلك سوف يساعدك أيضاً على التركيز على ما يقوله

٢ - انظر بمظهر المهتم بعقل بما يقوله.

إن التفتت معه، عليك بأن توميء برأسك، وإن قص حكاية، ابتسم وتجاوب معه وساعده

٣ - اصل على أن تميل إلى الشخص الذي يتحدث.

هو لاحظت الليل الذي يتمسك به. لتحدث منتج الحديث. وفن لاحظت بعورك من صاحب الحديث الملل الصغير

٤ - قم بتوجيه الأسئلة.

إن ذلك يتيح للشخص المتحدث معرفة أنك تومع الإنصات إليه

٥ - لا تقاطعه أثناء الحديث، بل اطلب منه أن يهكي لك أكثر.

يشعر معظم الناس أنك تهتمهم كثيراً أن لم تقم بمقاطعة كلامهم أثناء استطرادهم فيه، إلا أنهم يشعرون بمهاللتك لهم أكثر عندما تستمعهم معه لتدور حوله من جديد، كإن تقول مثلاً «معقراً هل يمكن لك أن لم يصديقك الأمر أن تعرض للقصة الأخيرة وتفصيل أكثر» أو «لو أن أعرف أكثر قليلاً عما كنت تقوله بخصوص هذا وكذا

٦ - لا تتصرف عن موضوع المتحدث.

لا تغير من الموضوعات التي يطرحها المتحدث، إن أن يفرغ منك، وبمها كن قلقاً وتهتك على أن تبدأ في موضوع آخر جديد

٧ - استخدم كلمات المتحدث في وجهة نظرك التي تعمل على إيعاها إليه.

عندما يفرغ الطرف الآخر من الكلام، كبر بعض الأمثلة التي كان قد قالها ورددتها وأمعها على مصممه. إن ذلك لا يمرض على أنك كنت

مستناً إليه فحسب، بل إنه يقدم أيضاً طريقة جديدة لتقديم أفكارك دون أن تلقى اعتراضاً

وحسب ملاحظتك أن تتصدروها بحسب تـ مثله فكما أشرتكم سابقاً،كم،  
فإن... أو «الامر تماماً كما قلتم من أن...»

## الفصل العاشر

### كيف تستطلع

أن تدفع الآخرين بسرعة إلى الأعداء بوجهة مقدرتك

تظهر لنا بعض المواقف يومياً مما نحتاج فيها إلى القيام بإنتاج أحد الأشخاص بقبول وجهة نظرك. وكثيراً ما يكون هناك بعض نقاط الاختلاف مع زوج أو الزوجة أو الإبن أو مع الرئيس في العمل، أو مع أحد الموظفين أو الأصقاء أو الأعداء

ومررد عند ذلك «أه لو استطلعت فقط أن أمكنك من النظر إلى الأشياء بالطريقة التي أنظر بها إليها؟»

دعنا نقدم هذه الأمثلة:

١ - افترض أنك موظف بأحد محاربي البيع بالقنعة، وجاء إليك أحد العملاء طالباً لتقسيم ثلاثة (بردا) جديدة بدلاً من تلك التي كان قد اشتراها من قبل، وبعد انقضاء مدة شهرين من انتهاء فترة الضمان لها، ويدخل أن تشرح له أن الشركة على استعداد لإصلاح الثلاثة القديمة ولكنك لا

www.mlazna.com  
^RAYAHEEN^

تستطيع أن تقدم له واحدة أخرى جديدة تماماً لكن انعمين بغير من فهم ذلك ولا يرى نفس الرأي

كيف تقوم بتسوية الخلاف في الرأي في هذا الموقف؟

٢ - كنت في أحد المؤتمرات وجاء رئيسك بفكرة لمروج طيفت شدة على السطح كفكرة جيدة. عبر أنك ترى أنه يعترضها الكثير من أوجه النقص والتناقض وتشرح بآلة قد تكلف لشركة الكثير من الأموال وتفقد من العملاء ما يريد على عدد من تكسبهم

كيف تقوم بإقناع رئيسك بأن فكرته عقيمة ولن تجدي في شيء؟

٣ - تريد روحك أن تبحث دائماً إلى إحدى المدارس المصنعة ولديك من الأسباب المعينة ما يؤديك إلى الاعتقاد أنه من الأفضل له أن يكون في المدارس الحكومية العامة كيف تقوم بمرح من هذه الأفكار عليها وكسب إقناعها بها؟

٤ - تشعر بآلة تستحق زيادة في راتبك، وأن بمقدور الشركة أن تدفع لك أكثر مما تتسلمه كراتب وتعرض لفكرة ليرد عليك رئيسك لكدا لا تستطيع تحقيق ذلك في الوقت الحالي أحمل على مراجعتي في ذلك مما بعد .. ما الذي ستفعله في هذا الموقف؟

لماذا لا نستخدم "الطريقة الطبيعية؟"

الطريقة الطبيعية التي تشكلها عندما تصادف رأياً معارضاً هي أن تتناقش وتجدله وقد يكون الأمر مجرد الخلاف عنى من يكون أفضل الفرق الرياضية

أحياناً أو بشال موضوع ناقشه السيد سيون في الأمم المتحدة إلا أن أدققت أن الطريقة التي لا زالت تتبعها هي مبادئنا الخط من قيمة من يعرضنا

ويرى البعض أن الدعوة في معارضة وجهة الجوانف هي أن طريقة الإستدارة وتحريك العصا فيها تتم بصورة غير معتادة أو غير طبيعية، وأنها تتعارض مع أي إفتر من طبعها مانوف بطريقة استخدام وتوجيه أي عصا أخرى عند ضرب الكرة إنك تلجأ إلى غير الطبيعي حتى تتحقق الشيء الطبيعي

نفس هذا الأمر يمكن له أن ينطبق على فن الإقناع، ومن الطبيعي أن ينظر إلى من يعارض أفكارنا على أنه ذلك المعارض الذي عليه أن نقف عليه بطريقة أو أخرى، غير أن ما نريده منه في الأصل هو إقناعه ونفذه إلى أن يغير رأيه وليس إلى هزيمة ونحطيمه

وسجد أنه من الطبيعي معاً. عندما يقدم أحدهم بمعارضة أفكارنا أننا نأسد الأمر بمثابة تهديد وصفعة موجهة لاداب، وعنده يصنع من الطبيعي أيضاً أن يقوم بالدور بعد ببال من دأته وأن يملكنا الإقناع، وأن تركبنا أرواح العدوانية، وأن نصبح ومتهدد ومتوعد ونسخر، وأن نعمل على أن نضل أراحم في جوفه بالتهريب أو بقوة، كذا يقوم بالمخالفة هي قيمة ما نسميه أساساً وديناميتاً بيضاء معض على اليهوديين والناس من شأن كل النقاط التي يربطها بمعرضنا ويعرضها

إلا أن هذه الطريقة الطبيعية لا تؤدي إلى الفوز ذلك لأن الحقيقة الوحيدة التي تستطيع أن تكسب بها المناقشة وأجدال هي أن تدفع الطرف الآخر إلى تغيير رأيه هذا كل ما هناك، لا تصحيم ولا تهويل ولا تكسير أو تهديد

## العلم واكتشافه لطريقة تكسب بها المناقش

لعل القدم الذي يقوبه «لم يكسب أحد أبداً إحدى المناقشات» مثل صحيح إن كنت تقصد ذلك النوع من الجدال الذي لا يخرج عن كونه حلقة لمصباح ومعرفة لتعجيد الذات، ومع ذلك فهناك طرق تستطيع بها أن تجذب أطراف الآخر وتدفعه إلى النظر إلى الأمور من خلال منظور.

والطريقة «العنيدة» تفوز في إحدى المناقشات أو المداولات، هي تبدأ بحس الطريقة التي عادة ما يستخدمها محظنا ويلجأ إليها بصورة عادية «طبيعية» وحتى تلك السلطات التي تريد أن تبيع عموم الناس إلى تغيير أفكارها، تقوم بارتكاب نفس الأخطاء والهلوات التي يمارسها أنت وأنا عندما نتناقش حول أي شيء من لعبة أبيضبول حتى السياسة.

وتسأل مجلة «ساينس دايجست» في عدد مارس ١٩٥٤ «هل يصل بعداد جندس الشعب الأمريكي إلى هذا المدى من عدم تأييده لبرنامج ماسح للدفاع المدني وفي ظل دلائل الأخطاء المتكررة هذه لعدم استعدادهم؟» وبدأ يحجم الكثيرون من مرضى السرطان عن «علاج إلا في وقت متأخر للغاية رغم كل التحذيرات الكبيرة التي تصدر وتؤكد على الحاجة إلى العناية المبكرة بالأمراض قد يكون أحد العوامل الهامة عضوت ذلك بأن المناقشات التي تصدر والتي تثير أشد المخاوف أو تعمل التهديدات في مضمرها لا تأثير لها أو فعالية بالنسبة لإقناع الناس لتغيير سلوكهم أو أن فهم لقد تم الكشف عن هذه الحقيقة في أعقاب سلسلة من التجارب سبع عتده ٢٥ مجرية وقام به ثلاثة من علماء النفس في بيل.

## السرو هو الضغط المنخفض

عشاء النفس الثلاثة في بيل هم كارل آ هولاند، ورنج ل، جنيس، ورويند ه كملی وقد وجد هؤلاء العلماء أن أفضل أسلوب للحصول على الموافقة على الأفكار هي استخدام طريقة اصمط لسمطس ذلك الذي يقدم المفاقش بعنود ممثلياً في ذلك من النور إلى التهديد أو محاولات إستخدام القوة والإرغام

وفي إحدى لتجارب قمعت معاصرة مصورة لمدة ١٥ دقيقة عن صحة أساس وتم تقديم هذه المعاصرة لثلاث مجموعات من الطلبة، وكان لاستحسان الذي قويت به المعاصرة من المجموعة الأولى كبيراً وقوياً، وكان هذا انجره من المعاصرة يتعرض لإفعال أساس وتسويها ولثة للمصيبة، والسرحد وما إلى ذلك

عنا مجموعة الثانية فقد أثبت استحصاء «متوسطاً» وكان جراً هاماً من المعاصرة عن مخاطر الإفعال والتمسوس، وكذا العاطر المرببة على الجزء الأول، على أنه تم عرض كافة العاطر بطريقة معتلة هتة في عرض المناقش أما المجموعة الثالثة فقد ظلت مرشاً للمعلومات المبشرة التي لم تنس سوى بالكاد الأخطار الناجمة عن الإفعال

ويعد أسبورج من إجراء نقاش حول المعاصرة قاموا بمراجعة الفنية لمعرفة أكثر من قام منهم بتعديل سلوكه ومتابعة الأهد بالتوصيات التي توصلوا إليها في المناقشات، والذي أثار الدهشة الكبيرة أن أولئك الطلبة الذين سمعوا بالمناقشات الهائلة التي حلت من أساليب التحويل هم من قاموا بالتطبيق الأمي للتوصيات والممارسات التي حدثتها لهم معاصراتهم الهائلة وكانوا في ذلك أكثر من غيرهم من سمعوا المناقشات المتصلة بالتهديد والتهريب

وقد ظهرت نتائج أخرى مماثلة من اعتبارات تم إجراؤها على طلاب الكليات في المناقشات السياسية. وقد اتضح أن الإسهام يكون أكبر مع الطلبة لتغيير أروهم السياسية. إن قام الطرف الآخر بعرض حقائق مغرية محدودة من الإنفعال، وليس بشعارات الرنانة الصارخة

### الحقيقة المثيرة التي لمحت

#### عن خليل علمي لعشرة آلاف مناقشة "حقيقية"

لعل أكثر أعمال لمحت إرفاقاً التي تم تقديم بها حتى الآن على المناقشات هي ما قام به الأستاذان: جيمس ج. موسى، وريتشارد ج. بيرد، والذين كانا يحاضرن في المدين بسم الكلام بجامعة نيويورك

لقد أصبحت كلاماً إلى عشرة آلاف مناقشة حية هي مدار سبع أعوام، وكان من ضمنها تلك المناقشات بين سائقي سيارات الأجرة، وبثلاثي شجري بين الأرواح والزوجات، وتعد في الأمر معهم عدد من الشركات الكبيرة مثل ماسي وروستشيهوس، وبعضهم سمح لهما بالوصول إلى رجال، أديعت لديهم وإلى المؤرخين أيضاً، كما استمتع إلى مناقشات جرت بمعنى الأمم المتحدة، وكان يبرزان الملاحظات عن المثريين في المناقشات وعن أسباب فقرهم

ووصل الرجلان إلى تلك الحقيقة المثيرة أن المحاضرين، المحترفين من السياسيين أو من ذوي القوي في الأمم المتحدة أقل نجاحاً من رجال أديعت من الحصول على الوثيقة على أفكارهم

و يصبح أن الأمر الكبير وراء ذلك أن المحاضرين، المحترفين بسواهم قد حققوا نجاحاً على قدر مهارتهم وعلى اعتبارات، فأرى، معارض، بينما يسعى رجل الطبيعة أن يبحث في العمل المحتمل لأن إلى تغيير وجهة سفره، فلا يفر أو تعرض

وقد وجد الأستاذان أن المحاضرات الأكبر الذي يرتكبه معظم هو محدودتها. إنصار في النقاش عن طريق الهجوم على "أدوات" المعاصرة بالطرف الآخر، بما يعني النيل من الاعتزاز بذاته، بما يهوه ذلك من نتائج، وأي نتائج!

### كيف تقوم بالإقناع بعملك مع الطبيعة الإنسانية

يمكن أن تلعب موضوع، الكتاب في هذه الكلمات إن عليك أن تتعلم العمل مع الطبيعة الإنسانية وليس ضدّها. إن كنت تشد أوتاراً والتمتع بها مع الناس

قد لأدعهم أن أفكاره تتسم بالعب، يستجد أنه يقوم بالدفاع عنها أكثر وأكثر، ويسخر من موقفه ويستجد من عليه أن يدفع عنه لفظ ماء الوجه، واستخدم التهديدات وأساليب الترهيب وسعد أنه يقوم بمسألة يلقى عنه في وجه أفكاره بغض البشر عن مدى الوحدة التي تتسع بها

إن أحد أقوى الدوافع في الطبيعة الإنسانية هو طامع النفس، مما يعني بقاء الذات وبقاء الجسد ومن أجل حماية أنفسنا، يدفع علينا الآخر بالعرض للأفكار التي تقول بها، ولقد تعلمنا أن نحسن أنفسنا ضد أي فكرة يرى أنها تشكل عدواً لنا، فالصدق لا نكذب عند التجالباً بشدة أو نعرض علينا صحتها، وعلى ذلك، ونحن نكون في جانب الأمر نقوم بمجرد عائق أناساً لتلك الأفكار التي تهل علينا وقد ارتكبت ثوب الأعداء

### كيف نصل إلى العقل الباطن للطرف الآخر

عندما نقوم بالترويج لأفكارنا، فإن ما نلعبه بالفعل هو محاولة الوصول إلى الشعور، إنساني كشمس الآخر، ذلك لأنه إن يتم تقبل أي فكرة ومن ثم العمل



به. فالمقدم العقل الباطن يتعيرها وانفول بها، فإن الرجل الذي سمع إضاعة صد أرامه يسهر في إقتناعه بفكرته الأصلية. هذا الكلام يطبق على الرجل وعلى امرأه من قبل بالمرء بمفهوم انساني، وليس بمفهوم الباطني، وعلى هذا الشخص قد يبدى بشعته موافقته على رأي ويظهر منه أنه يتفق معك فيه. لا أنه يبقى غير مقتنعاً به وعلى ذلك أن يعود إلى العمل بمقتضاه.

وقد عرفنا علماء النفس على تلك الطريقة الوحيدة التي يمكن بها أن يحصل على الموافقة على رأي، وقبولها والذي يسمي في تقسيم «إقترح حاب»، وقد اوضحت التجربة العديدة بأنه إلى ريث من محاولات الحسنة لعرض أحد الآراء على الأشخاص أو الشعور الباطني، كلما رابت المقاومة التي يلقاها هذا المرء. إنها الطريقة القديمة لتحقيق على النفس في حالة عمل وبشأن مرة أخرى والأسلوب الذي يستخدمه علماء النفس هو دس وتعريف الفكرة إلى العقل الباطني بطريقة يصعب للطرف الآخر أن يلاحظها.

فل لاحظت أثر ما يحدث قوب أحدكم ذلك، على تكوين بوسعك أن تفعل ذلك وتقبها. سميت أنك تتنصع بدافع لا يمكن مقاومته لتحقيق ذلك الذي تحدث عنه. وبأن طريقة. وهو لاحظت أنه عندما يقول لك أحدكم «عندك أن تفعل كذا وكذا» عبر رد فعل تلقائي لديك سيكون مرديت، «أكون ممنوناً لو فعلت ذلك».

#### سنت طرق مضمومة لتكسب المناقشات

من الممكن أن تعطي النجاح في المناقشات إلى طريقة التي تستطيع فيها أن تسمح وتشرح أفكارك إلى «ذلك» الطرف الآخر. إن الدت لديه تشبه انمارس الذي يقف عند مدخل عقله الناس. هو قمت بوقفه الدات لديه، أو امت قمت بمشارتها أكثر مما ينبغي. فإن دت ببساطة لن تسمح لأفكارك بالمرور إلى هذا الأمر ويشك أهم نقطة هي الوجود كله، وعندها أن تضع ذلك أثناء دراستك لنقاط التالية

#### ١ - دعه يعرض قصيدته

لا تقاطعه، ودعه يعرض قصيدته، وتذكر شعر «الإنسان» إنك إلى لادعته أثناء عرضه قبل تقوم بذلك مجرد جرح ذات التعريف الآخر، وبدد، بل إننا ندخل بذلك فيما يسمى علماء النفس «الجهار العقلي» إلى الشخص الذي يحمل شيئاً في صدره. نجد أنه يواجه كل جهارة العقلي منسوب التكمم و يحدث. وإن لم يستطع من ترتيب مقطوعه، فإن جهارة العقلي لن يتحول إنك لكي يصبحت إلى أفكارك، وإن كنت تريد لأفكارك أن تسمع ويصلي لها، فعندك أن تتعلم أولاً أن تتصت إلى الطرف الآخر.

من جوب جرافهم مدير المصلي في شركة ف و ر تارويس في كولومبس بقرمير بعد واحد من أشهر من يقوم بالإقناع من بين كل من قائلتهم. وعندما تستطع أن ترضي بهدار المعارضة لها، أو كان لأحدكم شكوى، قدم بالمقدم بها، فإنه كان يعمل على الإستماع والإنصات حتى النهاية. ثم يمضي بعدها بمصوأة أبعد بسؤال الشخص المعنى بين بعد رؤية بعض النقاط التي أوردتها، ويسأله عما إذا كان هناك ما يجب أن يضيفه، إن هذا التصرف بشعر الطرف الآخر بأن من يسمعه مهم فعلاً بأمره ومعنى شاملاً بوجهة نظره.

إن سؤالات الطرف الآخر أن يجيب بعض النقاط الهامة له قيمته أيضاً. عندما يأتي إليك أحدكم وقد عصبه أو انزعج، ومجرد أن تسمح له بإخراج ما في صدره يفعل كثيراً على التقليل من شعوره بهداراً للتخفف وإن استمعت أن تقعه بأن يجيب إدارة «شرطه» شكوه مدة دقائق، أو ثلاث، فإن ذلك سيسحب منكم كل انفعالاته منه أو يستقر بهدار الفظي التكام في صدره.

## ٢ - وثائق قليلة قبل أن تهيب

معمل هذه القاعدة بصورة جيدة في المناقشات حيث لا يبدو أن هناك حائلاً فاعلاً في لار، فعندما توجه أحدهم سؤالاً إليك، تطلع إليه وتوثق قليلاً قبل القيام بالرد عليه. إن ذلك سوف يتيح للآخر أن يدرك أنك تقوم بالتفكير بعدد ورد من نقاط هامة في كلامه أو أنك تسعى في التفكير فيها.

إن كل ما تشغله الأمور مجرد وثيقة قصيرة. أما التوثيق الطويل فسيبدأ فيعطى لإضطراب بالارتباك واشتداد قد أحدا في السيطرة عليك. أو أنك تتهرب من تقديم إجابة محددة. أما إن وجدت أن عليك أن تختلف مع أحد الأشخاص، فإن هذا التوثيق القصير يصير لازماً. وإن حدث وخرجت كلمة «لا» منك بسرعة بين الطرف الآخر يستشعر بعدم اهتمامك بمسألة الوقت لتأتي تعرفه مشاكله.

## ٣ - لا تصر على الفوز بنسبة مائة في المائة

عندما يشترك معظم في إحدى المناقشات فإنه يحاول أن يبرهن على صحة موقفه بالكامل. وإن لطرف الآخر على حدة في كل النقاط التي يبردها. أما الذين يتسمعون بأساهرة في الإقناع فيسبهم دائماً بأنهم يبيعون لأشياء التي يقدمها الطرف الآخر ويبحثون بعض نقاط الإلتقاء معهم.

ولو حدث وكان للطرف الآخر بعض النقاط التي تعمل لصالحه، عليك بالإعتراف بها، ولو أنك سلمت بمسألة بعض نقاطه البسيطة وغير الهامة فإنه سيصبح أكثر ميلاً للتسليم بوجهة نظرك عندما تصل بشارك إلى حرج الرأي الأكبر لديك.

وعند يستمعون هذه الفاعلية بشك كامل «دعني بدورك» نائب رئيس ومدير الأعمال بشركة «ديور» في مينيسوتا «وايس» وهي من أكبر الشركات الموجودة بالأمريكا، فعندما كان يهجز عن تحقيق طلب لأحد الموظفين، كان يقوم بمحاولة بالسحب في ذلك. وإن كان عليه أن يقوم بنقل أحدهم من إحدى الإدارات إلى إدارة أخرى، فإنه لم يكن يكلفه بالقول «أسمه» بحيث لقد قمت بنقلك إلى إدارة أخرى إيماناً من صباح الغد» بل كان يحكي للقصة بحيث الأسباب التي دعت إلى نقلها.

أما الدكتور بيرس به. بروكس، الذي سبق أن أشرنا إليه فبعد الأسلوب الذي يسميه «معم ولكن».

«معم أستطيع أن أأشرك وجهه منطلقت في هذه النقطة، لكن هل فكرت في...»

«معم أستطيع أن أفهم لماذا يبدو الأمر على هذا النحو، ولكن...»

«معم من المؤكد أنك على صواب في هذا الأمر، بل وكذا الصواب أيضاً، لكن من جهة أخرى...»

## ٤ - اعرض قضيتك بطريقة معقدة وقليلة

يلجأ الدليل عند محاولة حصول على قبول الطرف الآخر لأرائنا، وذلك في حالة معارضتها، إلى السير في طريق المبالغة والتعقيد. وهذا عليك أن تتذكر أن الشواهد العنسية قد أثبتت أن انعقائنا التي تعرض بهند شد أثراً في منع الآخرين إلى تقديم آرائهم أكثر مما يفعله المهدد والقوة.

وأحد أسباب أننا نمارك مستخدم تلك الأساليب الفلسفة القديمة هو أنها «تبدو» أحياناً وكأنها أصبحت في مهمتها. إنك تقهر الطرف الآخر وتكسبه، وتلقوه إلى النقطة التي يصر فيها عن قول أي شيء، وتتلقى استعجابات المشاهير وتصديقهم، وتظن بذلك أنك قد استمرت في المناقشة إلا أن الطرف الآخر لم يقبل بوجهة نظرك بعد، وبالتالي لن يعمل بآرائك أو على هديك.

بعد الرئيس بيجامي، فرانكلين، واحد من أفضل مدعي الأفكار في كل الأزمنة، وبعد تعامله مع النول الأجنبية، كان دائماً يطلق على القصة، وكان دائماً يحصل على ما يريد، ويكتفي سمعته لاجتماعه في وضع دستور الولايات المتحدة، رغم كل المعارضة الشرسة والعنف التي صادته.

يقول فرانكلين: «إن الطريقة التي تقوم بها «إقناع» الآخر هي أن تعرض عليه قصصك بصدق وثقة، ثم تقول بعدها أنه من الممكن أن تكون محطاً في ذلك الصنيع الآخر الذي يدعو الطرف الآخر لقصصك، إلى تلقي ما عليك أن تقوله، ويوجد نفسه رغماً عنه يستدير إليك لكي يسمع بصحة وقرين ما عرضت من آراء طالما أنك متشكك فيها لكن، إن حدثت بهجة تعديداً الله انراثة وإسماعلي قد تجس من العرب الآخر سوى محارصاً كن.

بعض هذا الوضع انعمسي هو الذي يشجع دائماً سواء أكننت محاول أن تدفع الجس إلى تبني وجهة نظرك في أمره أو أعجبته مثل الموقع على دستور الولايات المتحدة. أو إلى رغبتك في أن تؤس روجت، مثلاً على وجهة نظرك في كيفية ترمي لمرس.

#### ٥ - تحدث من خلال شخص ثالث

أعمامي الذي يريد أن يكسب قضاياه بعدد إلى جميع لشهوه «الذين سيذهبون على الأمور التي يطردها أمام انقضاء» إنه يدرك أن نقاش سيكن أكثر وضاعاً إن سخن شخص ثالث لا مصلحة له في الأمر وقال أن كذا وكذا قد حدث، وأن هذا أفضل مما لو قام هو بحكي ذلك وتريده.

رجال المبيعات يعمدون إلى تقديم شهادات الراضين عن بقائهم من المستودع لها، والرشح لمصب هام يحصل على تأييد المنظمات المعروفة و لاقراء المشهورين وتركبته للمنصب. إن قال المرشح عن نفسه «إنني أكثر الناس أمانة وكفاءة وأكثر المرشحين نجاحاً في هذا المساق» فإن الشك قد يتسرب إلى من يقيم التصويت عليه. أما إذا قالت جماعة لرواطني الصالحين بهذا الكلام، فسيتكون به وريه وقعه.

والذين يتقدمون لشغل لوظائف بمسجون معهم توصيات من أحراف ثلاثة والتي ستكون أكثر إقناعاً لمصالح العمل. لجنيد من كل ما قد يستطيع طالب وظيفة أن يقره عن نفسه، ويصنعه.

إن التحدث من خلال شخص أو طرف ثالث له قيمته خصوصاً عندما يظهر خلاف في الرأي وترغب أنت من الطرف الآخر أن يؤس عنى حريقك ويؤمن رؤيتك. ولينبذ ما فإن الناس تتشكك عادة فيك عندما تحكي عن أشياء كلها عن صديقك وأصدقائك، ويتساوون في الأهمية مع ذلك حقيقة أن ما يقوله «الطرف الثالث» لن يميل إلى إثارة «الذات» لدى لطرف الآخر بالقدر الذي يحدث ما تقوله أنت، ويمكن للإحصائيات

والتاريخ والمعتقدات الخفية من الأقوال المشهورين أن تكون كلها مقام الشخص أو الطرف الثالث

لنقل أن زوجتك تريد أن تكون الصنوبر في المنزل كلها من لوز واحد معي، بينما تصبها أنت أن تكون على غير ذلك. هو قلت «صادق أن الفرق الصيق المتطابق هو الذي يدعو إلى أن تكون استائر كلها من لوز واحد» هناك ذلك تقدم شرائه لقديم الجدار والمفتحة وسيكون رده «وهو معني ذلك» سي ألتفتع بنوق قديم، وسي معتلة من عصري»

لكن إن قلت «كنت أستعج إلى «مبتدئ لند هابس» في الراديو عند أيام، وكان يتحدث كيف أنه وماري قد قاما بترتيب منزلهما بدمائر من ألوان مختلفة» وقال لقد نطال إسعادام لوز أو حد لكل الستائر، إنك لو قلت ذلك فلي تثير أي نوع من التبعصا أو انكراهية، بل إنك تورد ما معرو وجهة نظرك وإنك عني نفس الوقت

من مرة نوبت بعيدة، قلت بشراء بوايصة بامبي على انوارات القسدية، وعندما شافحت الموقف وهو يحد لي بوايصة تصمي من فة لانة ألف دولار، شلكتي الصيق وبقافتي لظرو بكه محاورل أن «يسامح» عني

واقت وأنا أحتج: «لم أقل أي شيء من فة لانة ألف إسني لا تريد سوى البوايصة العادية من فة الخمس وعشرين ألف دولار»

ورد الرجل: «لكن بوايصة اداة ألف أصبحت المقادة الآن إلى ٩٠ في لانة من أبعاد معن يعلون بوالص التمثي، لأن يلمسني فة لانة ألف إلى الملعلي في المحاكم المدنية حالياً يصحرون الأحكام بدفع مبالغ

أكبر بكثير مما كان معتاداً، والأحكام التي تصير بدفع ٥٠ ألف دولار و١٠٠ ألف دولار أصبحت عادية الآن»

نقد تجنب الرجل بذلك الدخول في جدال معي لا مناقشة في الأمر إذن، ذلك لأنه سمح لبارف ثالث أن يقوم بإحديث عنه، ثم بقي أن أستمع مناقشة نسعين في القاعة من الجدد من حملة بوالص لأمميين لأن، أو مناقشة معلمي المحاكم المدنية ربما كنت بطلب علوية من رئيسك، سيكني طسك وري. كبير أن قلت «أعتقد أن سجن عملي ليركم هذا يوضح أنني قد حصلت على صلاوة» (وهو الأمر الذي لم يحدث)، عني أن نقول «أعتقد أنني أستحق أن أتال علوية على رأيي»

### اسمح للشخص الآخر بالحفاظ على ماء الوجه

يحدث كثيراً أن يربب الطرف الآخر بدعوى وجهة نظره والمراعاة عني رأيك سرور لولا شيء واحد. إنه قد سبق له أن قدم القتراماً مضطراً، وخرج بموقف متشدد وبالدسي أن يستطع أن يعبر من موقفه وهو في حالة رهسة أو سمدسة، إن التفاته مع نفسي أنه كان على حبل، وأنه كان قد سبق له أن قدم قولاً قويه معنده يمارس فيها وجهة نظرك، لذلك فإنه يتعجب عني أنه أن يشرع بأنه كتب ويصل

ن لهدرة من القادير على «إقناع» هم من مشتركين انبال معنوياً حتى يمكن لفرق الآخر من الهروب من موقفه السابق لوز. رافقة ما «لوحة إدهم مشتركين» معنه يستطع لطرف الآخر أن يعبر من خلافه، ولا فإنه سمدد نفسه وقد أصبحت «سيره لملقة» أنه أن يستطع لإعقاب من موقفه السابق، إنك وى تمت بإقناع شخص آخر، فلا تكلمي بإقتناعه محسوب، بل أن تعرف «يبدأ» كيف تقدره من معن نقاشه نفسه، وريت طريقتي لتحقيق ذلك

## الخريطة رقم ١

إن مفرد من الشخص الآخر لم يكن يسمح بوجود كفة لتفادى له،  
والتي كان عليه أن يوردها. وما تقول: «يمكنني أن أفهم لماذا بطبيع كيف أنك  
»تعتقد أن هذا الأمر على هذه الصورة هنا أنك لا تدعم كذا وكذا» مما جرى  
في ذلك الوقت

وإن كان الطرف الآخر معطفاً، فحاول أن تجد مبرراً لشطه

«يمكنني أن أرى أن يرى نفس ما تراه في حال هذه الظروف

ولقد تمكنني نفس لإحساس في البداية إلا أنني صادقت تلك الصور  
التي غيرت من جعل الصورة»

## الخريطة رقم ٢

أعمل على إيجاد سبب له سكتي فيه أن يبقى بالذمة على غيره قدمت إحدى  
المراسل يرد: «لنستأن» إلى المتجر الذي اشتريته منه نقد صار به إلى اسيت  
لجدي يوجهه بحرصه عليه، وتقول المرأة: «إنني لم أرتبته بإثره»

وتعصم البائعة الفمستأن وتجد أن به من الدلائل الواضحة ما يحزم معها  
أنه قد أرسل به إلى محل للتصنيف الجاف نقد أصبح يوسع بشفة لأن من  
مظهر به لديني وأن تشبه لها حداً قولها: «إلا أن أراء لا تريد الاعتراض بذلك  
أبدأً ماك لأني سمجت على نفسها قولها: «إني لم أرتبته بالمرء» وهي ذلك  
تقدم المنة الذكية للزوجة «مفداً» يمكن لها أن تلتفت من خلاله

تقول المنة به: «ميتشي لفافلة، إنني أتساءل ما إذا كان أحد أفراد  
المنحة قد بحث به عن حريق الخطأ، إلى محل لتفادى الجاف لقد حدث نفس

الأمر يعني منذ مدة قريسة، وكنت وقتها خارج المنزل وجاء رجل من المتكف  
وقد زوجي لمعطته فستأناً جديداً تماماً لكن يقوم بتدقيقه وذلك مع بعض  
الاستاتي الأخرى التي كانت موجودة في نفس «الوكلاء» وربما كان ذلك هو  
نفس ما حدث معك، ذلك لأن الفمستأن من العلامات ما يوضح أنه قد تم  
سقطه»

ويرى الزوجة «الدليل» بنفسها، ويعرف بها معطته وأصبح لديها الآن خبر  
لمثلها فلتد بات هناك بأنا مقترحاً لها، لكن تهرب نفسها من خلاله

## خلاصة الفصل العاشر

عندما تكون على خلاف في الرأي مع أحدهم فلا تجعل ذلك إختصار في  
الناقشة، بل أن تدفع الشخص الآخر لتغيير رأيه وأن يرى الأمور بمنظور  
وحتى ذلك تجنب العبث بداته، عليك أن تصرب «أسبابك المنطقية» إلى داته  
وخطب ذلك بترك «مفداً» يمكنه من التهرب من موقفه السابق  
وسوف يساعدك القواعد الست التالية على تحقيق ذلك

١ - دعه يطرح قضيت

٢ - توقف للحظات قبل الشروع في الإجابة

٣ - لا تصر على الفوز بصفة مائة في المائة

٤ - اطرح قضيتك باعتدال وهدوء

٥ - تحدث من خلال الشخص الثالث

٦ - إسبح للطرف الآخر بالصفاء على ماء الوجه

## الباب الخامس

### كيف تتعامل مع الناس بنجاح

يحتوي هذا الباب على ما يلي

العصل الأول عشر :

كيف تحصل على التعاون بمسبة مائة في المائة

وأنت تضيء مقمرتك العقلية

العصل الثاني عشر :

كيف تستخدم "قوة المعجزة" لديك في العلاقات

الإنسانية

العصل الثالث عشر :

كيف تتفقد الآخرين دون إحراجهم

الفصل الحادي عشر

كيف تحصل على التعاون

بمعية صائفة في المائة

وأن تنصى مقدرتك العقلية

هي تقوم باداء تجربه بسيطه من حطونى في امره القادمه التي يريد فيها  
من انفس القدام بمسعودتك في اراء شيء ما ولا يهم الامر ان كنت المهمة  
هي القدام بجر لعشائش هي لعقيقة الخاصة بك، أو في ربط بعض الامولات  
التي هيأتها، أو في دفع عند إني المباح

### الخطوة الأولى :

ان تقوم أولاً بالطلب منهم بمساعدة «معمومي في هذه الامور» وانكر  
لهم ما تنوقه منهم انكر لهم انك ستدفع لهم مقابل مساعدتهم، إن أريت ذلك،  
لكي وضع لهم تدماً أنهم سيتفهمون القليل فقط في حالة تقديمهم لرائدك  
وما تنصيه بالصيطة، ولم بتسجيل قدر استماري الذي تم وضعه في عينه، ومدى  
المباح الذي تحقق بجهودكم لشركه.

## الطريقة الثانية

اطلب من الآخرين القيام بمساعدتك لا تعجب منهم هذه المرة مجرد المساعدة في أداء العمل بل لمساعدة في التفكير في أمور لعمل دماغه. واطلب منهم ان يطرحوا أفكارهم وأن يعرضوا ما يدور بأذهانهم، ولا يبدؤوا بجهودهم المعصية ذلك.

قل لهم لقد تعرضت لشيء مشكلة هنا وأحتاج فيها إلى مساعدتكم وقدما ترد تحفقه (ويحكى بهم عما تريد)، ما رأيكم إذن في الأمر؟ هل لديكم أفكار تستطيع الاستفادة منها؟ ما رأيكم في الطريقة التي أكوني اتخذه في هذا «سيرا» (بعد أن تكبري قد حكيت لهم عن هذه الطريقة)

ومرة أخرى عليك بأنكم على امتنان

يمكن أن تكون أنك ستجد أن الطريقة الأولى قد تسطر عن «بعض» التعاون والمساعدة إلا أن طريقة الثانية ستضمن لك تعاون بنسبة مائة في المائة وأن هناك زيادة في الجهد المعنوي المتبادل، وهي نتائج ثابتة ولا تتغير.

## كيف تمنع الظروف الأخرى

## لكي يهب لمساعدتك بكل جهده

دع يحدث عندما تقوم بتقلب أرض حديثك بالجاروف وسكنت جاري «جو» وأنت في أن تساعدني على تغطية هذه الأرض» «يكون رد «جو» جازك ومديونك» «قلت هو «دع» الأفضل لك يا عزيزي أن تذهب إلى البحر وشرب ماء»

لكي لو أن «جو» سمع منك مثل هذا الكلام «جو» ن لدى مشكلة هنا. وكنت أود أن أعرف المصطلح الذي أرتكبه وأتق فيه وبدونما «جو» أنني لا أتوقع بمهاره إمداد الأراضي بصورة جيدة حتى تتمكن المشاش من انمو فوضها هل لديك يا «جو» أي أفكار كقيلة بأن تساعدني في هذا الأمر؟» «من المحتمل ان يهرع لقلية ظلت ويجري إليك ليند الجاروف من يده ويقول لك «دعني نوضح لك كيفية التمام بتقلب الأرض وإعدادها

وسبب تصرفه على هذا النحو بسيط في حد ذاته. إن قياسك باستخدام الطريقة الثانية في الكلام معه يعني أنت تعمل بالفعل به ويستخدم ويساير القانون الأساسي للطبيعة البشرية، وتكتشف عند أنفس (بعضاً) في هذا الصدد، أن القضية ليست أن «جو» لا يريد أن يساعدك أو يعاونك، بل أنه لا يستطيع أن يهب لكي يسي طلب مساعدتك منه ما لم يفعل دماغه ويشكل التحرك عقلته من أجل التمام بالهمة المطلوبة

إن من المستحيل نفسياً للإنسان

أن يقدم عينة في الثالثة من

جهدته المعنوي ما لم يسمح له

أيضا بأن يعطي أفكاره ويظهرها

ويبدو الأمر هنا وكأن «المخ» والجسد قد قرر للعمل معاً كفريق واحد، وأنه قد اتفقا على ألا يقوم أي منهما بالأداء المنعزل كما هو الحال مع التمثيليات المسرحية

وقد ثبت هذا الأمر بصورة لا يدعو إلى الشك في تسجيلات التي يجمعون بها عن العمال أن العمال الذين لا يتمتعون بأى صوت لهم داخل الإدارة وليس لا يستطيعون بدءاً الاقتراحات، أو أن يسمح لهم بالمساعدة من ثمهم، لا يقومون ببساطة بشيء. العامل بنفس الحجم أو أكثر الذي يرايه ويحققه أولئك العمال ممن تلقى إقداحاتهم وراهم التشجيع والترغيب معهم هناك فرق واضح



## اشتهروهم بأنها مشكلتهم أيضاً

يهتم كل بمشاكلنا أكثر من اهتمامه بمشاكل الغير، وعندما تسأل جيره أن يقوم بمساعدتك في تقليص أرص حدقتك فإن الشعور الذي يملكه هو «أن هذه مشكلتك أنت»، لا أنك لو طلبت منه المصحح والمشورة، تكون بذلك قد قمت بصراخه وتحديه فيمكن أن يقدمه من معرفة وكيف بذلك في الواقع قد حوت المشكلة إثارة كي يقوم بحلها، ومن هنا يأتي اهتمامه بالآخر، إن هذا المبدأ يحقق النجاح في تقليب أوضاعك، بنفس القدر الذي يمكن أن يجمع فيه عند تسيير أعمالك

ونقدم مثلاً على ذلك، من أكبر المشاكل المستعصية التي تصادفها الإدارة هي سوء الأعداء هي أن يقوم رؤساء الإدارات في العمل على تخفيض التكاليف، إن هذا الأمر يشكل مشكلة كبيرة هي بعد الأعمال، وبسبب أبعاض فيها إلى استخدام القواعد وبسبب أبعاض الآخر إلى الماشقة بعدم انخروج على الواجب، لكن تبقى مع ذلك مشكلة إنقاص التكاليف من أكبر المشاكل التي تعطل دأكل تعاون من المصنوع بأمر تحقيقها

وعندما صادفت هذه المشكلة «روبرت من هود» رئيس شركة انسول الكيمياءويات وأمالع من بعد ٣٥ عاماً (الشركة في مارييت بوسكونسبر) لم نجد معها إلى أسلوب لوط أو التعريف، إنه لم يكتب، الطلب من العاملين لديه لعمل على تقليل النفقات، فقد كانت فلسفة الإدارة لديه هي «أن الناس تقوم بمساعدة من مساعدتهم على الحق وإيجاد» وإذاك قمصت أراد التقليص من التكاليف، قام بتشكيل لجنة تتكون من كل رؤساء لشعيل في شركته، ولم يطلب منهم تقليل النفقات في أي بلد مساعد من حدود الإنتاج، إنه بدلاً من ذلك قام بإحباطهم بأن المشكلة مشكلتهم، وأن مشكلتهم أن يخرجوا أفكار ولا راء التابعة منهم

و اقتربت رئيس أعضاء اللجنة من بعضهم البعض، ومالت على معصها بعضى ويدات الأفكار في الخروج من القول وجات لطالمة بتوفير أموال

السفريات، واستقل من مصاريف التليفونات والبرقيات وبعض المواد، وحتى التكاليف من مصاريف البريد وأرماتل. وبعد فترة قريبة بحث السيد هود إلى الاتحاد الأمريكي لإدارة الأعمال بالمناج التي حققها برنامجها والذي، كما يقول، يمكن من تقليل التكاليف لدرجة أن الأرباح التي تحققت بعد خصم الضرائب، قد ارتفعت بسبب ٤ في المائة، بل أن ذلك قد يحقق خلال فترة لم تشهد فيها إيرادات سوى زيادة مقدارها ٩٪ فقط

ويقوم «هود» باستخدام نفس المبدأ لحل مشاكل العمل الأخرى، ويضع على سياسته مبدأ الإدارة بالمشاركة

## كيف يستخدم

## سياسية.. الإدارة بالمشاركة.. في البيت

كم من زوجة سمعتها وهي تشكو من أن زوجها لا يعبرها بأي شيء عن هذه أو من خطته في العمل وأنه لا يسعها الفرصة لتقديم أي اقتراحات، غير أنك ستسمع لأزواج وهم يقولون أن أزوجتهم لا يفعلون في عملة ترضيهم. إنهم يقللون النفقات ويعتقد أكثر من الأب والأمهات أن أولادهم لن يتعدوا في أي شيء يطبقونه منهم، في الرأي، بعد يكتفون بإحباطهم أن عليهم أن يفعلوا هذا الشيء أو ذاك إنهم لا يطمحون أبداً من «أب» أن يساهم بأي أفكار، و بدأ يندبون فقط مساهمتهم بجهودهم العضوية في حسن ذلك الشيء أو بقائه الآخر خارج القرار

وقد أحد مستشاري الزواج، أسلوب تطبيق التعاون داخل البيت، يشبه كثيراً سياسة الإدارة بالمشاركة لمتعة في المساعدة، ويطلق على هذا الأسلوب «جسدت التسلط للإدارة»

ورغم هذه جماع الزوجية والزوج والأب، في مؤتمر عائلي يتم عقده مرة أسبوعياً، أو مرة كل شهر ولهم في الأمر أن تقوم الأسرة بأكملها بعقد نقاشات

متطلعة يتم حلها مناقشة المشاكل، والتوصل إلى تدوير أعداد معينة عليهم تحقيقها، والطلب من كل فرد من أعضاء الأسرة أن يساهم بذرائع لم تدور ويسبقه

ومنه أسرة قريبة قامت لي الذكورة «روث دوس» وسوف تدعى بإنجاز الذي يمكن أن متعلق عنده تشتت الأسرة بأسرها في إدارة شؤون الأسرة، فحتى الأمور الشخصية يعكس شؤنها، بطريقة موهبة، وتتسجم الأسرة مع بعضها البعض بصورة أفضل، ويصبح كل فرد فيها أكثر سعادة، لأنه لم يعد يطلب منه أن يفعل هذا الشيء، أو ذاك، بل بات يصب منه أن يعتبر لمشكلة مشاكله وأن عليه أن يروج برأيه عن كيفية أن يحقق التجميع هذا الأمر أو ذاك، إسمي لم أعرف أسفلياً، حر في حياته قد أخرج من النجاح، به حقيقه أسلوب جسدات المتعطش للأسرة

وتسمى الذكورة بآبوس التوسيع أن الأمر مع العتلة يماثل التوسع في دنیا الأعمال، من حيث وجوب وجود مدير شخصي من مهمته القيام «بجور» الإقتراحات المقدمة واتخاذ القرارات النهائية بشأنها

وتقول أيضاً «ستدعش لمدى الذي تدفق فيه الابن للسلطة النهائية للأب، حتى لو كان لقرر، فتتخذ سيعمل ضده، شريطة أن يكون قد حظي بفرصة إبداء رأيه في الاقتراحات المقدمة وبذلك ليس يتوجه إلى إصدار القرارات نهائية

ولقد وجد منهج الأعمال أن هذا الأسلوب يمثل الشيء السليم والصحيح فعلاً

## إذا لا تضعف قدرتك العقلية

من ١٠ إلى ١٠٠ مرة؟

اعتب على النظر إلى أن وظيفة إدارة الأعمال هي تقديم الأراء، وكل الأفكار لقد كانت تمثل العقل المفكر، بينما يقوم الموظفين بدور أرباب السعداء، إلا أننا نجد نهم أن أخص رجال إدارة قد «تو» يتركون أن أخصنا يقول لمن بها أن تتركز وتتخصص على المكتب الإداري، فالمعلمين والعاملات في مشروع لهم انهم أيضاً، أو يمكن أن يكون لهم ذلك، فبعد لهم انهم لا يتكلموا ولا يمتنع بها، ولم يعد ضمن «ميريس» يملكون، يوم أن يسألوا أحد العمال عن رأيه في قدر حاته، خوفاً من أن يرضيهم انهم أعجز من أن يقوموا بمهمة إدارة نفسها أو انهم أقل كفاءة مما يحتاجه تسيير عمل بنجاح أن مثل هذا المدير نتاج يعرف أنه لن يصل بذلك إلى المخرج بالتفكير جيدة شاتل في عودته تلك التي يمكن مائة عامل من عماله أن يخرجوا بها، ذلك يوم تشجعهم على مقارصهم، وعرضهم، وإذا تجدد يسأل عماله عن «الودع» مما رأيت، أو «كيف تستطيع أن تؤدي ذلك بطريقة أفضل»، كما يجده أيضاً يقوم بدفع أجرتهم مقابل انهم

إن المدير المثالي اليوم ليس ذلك الموقر أو ذاك الذي يسمى بالذكاء، الذي يمكنه من التمتع بكل الأراء التي يمكن تصورها، إنه ذاك الذي بالقدر الذي يستطيع معه الاستفادة من الأراء التي لا تحصر لها والتي يخرج بها العاملون الموجودون تحت إدارته والذي يتمكن مع قدرته الإدارية من اتخاذ القرارات النهائية ووضعها، خير التنفيذ، به محفزي حسناً، يكن في العلاقات الإنسانية وليس في الآخر، العلاقة المتينة، به يعرف كيف يضعف من رآه بإفهامه أو - لآخرين - به يعرف كيف يقدر الناس ويوجههم وأن يصمم الترتيبهم بقرار به، وأن يصنع هذه القرارات، موضع اختياره لكل حدس وإقبال وروعة

## كيف استغللت "قوة الناس" من مصانع ومبيعات

ماكورنيك بنسبيته ١٨٠٠ % ؟

في عدد سبتمبر لعام ١٩٥٦، جاءت مقالة بعنوان "الإدارة قوة الناس" في مجلة *هانكيسور* ريمر. كانت المقالة تصور "نقري" من طرق الإدارة القديمة وأساليبها، ويوم الحديثة منها، وكنت تمكّي من إحدى الشركات التي قامت باستخدام الآتي، منها القديمة والحديثة. كيف أوردت النتائج الذهبية التي خرجت بها الشركة من استخدامهما للطرق الحديثة وأساليبها.

جاءت أعداد أيلول لعام ١٩٣١ على ماكورنيك وشركائه هي ثوب حزين كانت قد صادت عنها لعدة سنوات وأوصحت الإعانات الحصة داخل الشركة أمر الاستمرار. ولوقت من العاصي بها حتى أول فبراير من انعام التالي، مقروية، وتاسخوية، بالقضاء المكاول "موجود لكم عبداً سعيداً" وأما "جيداً طيباً".

وفي عام ١٩٥٠ كان لعمالهم بمصنع لشركة في بنيتيمور يعملون معهد وحماس حول الوقت حتى حلول ليلة عيد الميلاد بعضها، وغالباً "لمصنع إلى مدرهم في تهليل ومرح ضاحك. ولم يكن هناك أي غواية في الأمر، فقد استلأت جيريهم بأنهم إساقلي لمدة أسبوعين، وأمامهم فترة اجازة تمتد إلى اليوم التالي من شهر يناير وهي مدفوعة الأجر مسبقاً أيضاً، وذلك تبعاً ما أيسرهم إلى اجازة "الصيف" وسبعة أيام اجازات أخرى مدفوعة الأجر، هي أيضاً.

إن انتفاض القام بين الموظفين، يدق النجاح الذي تم تحقيقه حيث يقل من عاماً، على يد رجل واحد، ويوسب فكرة واحدة.

والرجل هو ذلك "الطامح" مادم انبصيرة وأشار لي بيري ماكورنيك، القابع من العمر ٥٥ عاماً، ورئيس مجلس إدارة وادي أيضاً أكبر شركة للربح والاستثمارات في العالم والفكرة هي "مصنعة الإدارة"، التي تشكل نظاماً لتشغيل يرمي إلى ضمنى القدر الأقصى لمشاركة العمل والاستفادة من روحه

المعوية الأمر الذي مكّن الإدارة من الحصول على أرضية خصبة من الموظفين لشابة مضمونها التنبؤية.

وتراجع القصة في تحقيقها، إلى عام ١٨٨٩، بعدما بدأ عم شاولي المدعو ويليس ماكورنيك بالاشتغال في أعمال التوزيع في إحدى العرف الصغيرة، مع اثنين من الموظفين قام بالاستعانة بهما في عمله ابوليد. كان العم "ويليس" من النوع "لعد في العمل" ومن الرزءه انجدين أيضاً، وثلاث مسعاته ثلاثة طليين ونصف. لأول مرة في عام ١٩٢٢، إلا أن موظفيه كانوا لا يبالون بمحيطهم كذلك، وبلغ معدل تعبير العمد، واستبد لهم ٢٠ سنوياً.

وعندما جاء ابن أخيه شاولي، بدأ بالعمل في المصنع في فترات الصيف منذ عام ١٩١٢، ثم تفرغ له لكي يحتل مكانه من عام ١٩١٩، وبعد كسني في امصار وكسني، وكسني تمعدي في المصنع والمكتب، وعمل لما يريد من عشرة عوام كسنتول في المبيعات وفي مبيعات التعمير أيضاً. كما أنه حاول أن يروج لبعض الأفكار الجديدة في إدارة الأعمال لدى منه، إلا أنه خرد حواني سبع مرات بسبب هذا الأمر (وكان يعود لاستخدامه في كل مرة)، إلى أن جاءت فترة "الكساد" الكبير التي حلت بالبلاد، ومنها جاءت الصائز لعددها لذكورنيك، وتمشيها مع "الغمة" التي سادت البلاد في ذلك الحين، قام رجل شركة أكبر بتحقيق الأجر بسببه ٢٥ في المئة، وكان معهود للإستثناء عن ١ في المئة من الصائز لديه عندما مات فجأة في إحدى رحلات العمل عام ١٩٥٢.

ولأنه بدا أنه لن يكون هناك فارق كبير عمر، يترأس الشركة في مثل هذه الظروف الصاعدة المحيطة، قام المليون فيها بحفظ شاولي رئيساً بها. وقبل نوبت العملي الجديد على انفسهم أن يستخدم بعض أفكاره. وبما إلى عقد جنتع يصم كل الموظفين، ومن قبله عن تقريره بخلاصة لهم قدرها ١/ بدلاً من أن يجري التعويض على رؤسهم، وأن تقتصر مساعدات العمل الأسبوعية على

١٦ ساعة بدلاً من ٥٦. وقال للعصاف أن عشمهم أن يقوم بزيادة الإنتاج وأن يفتكروا من التكاليف ولا سقطوا الجمل بكل ما حصل، و نهض على الجميع وكفى بسعدهم على إنهم لم يأتوا مع مايقولون ذكر للعاصف. اندفعوا من حوله إبه من ذلك الوقت وصاعداً سوف يكون لهم أنفسهم في أرباح الشركة كما سيكون لهم مصيبتهم. انشغل في الإدارة نفسه

وتألف هذا «المصنوب المشط» من الجنس «الأصفر» من شباب المديرين والذي كان الخدمة لعصاة الإدارة المساعدة وتألف الجنس الأول من ١٧ عضواً (من موظفي الإحصاءات ومهندسي التكاليف ومساعدي رؤساء الأقسام). وكانت المهمة الملقاة على عاتقهم هي القيام بجهد السبيل لتخصيص أي شيء يربو أنه بحاجة إلى التخصيص والارتقاء. وبالإضافة إلى ذلك «حكم بوضوح في دستور العمل لتربية وترسيخ المساعدة له، وأقرموها باعتبار الموقف في حكمكم أنفسكم بالطريقة التي ترصونها إلى كفة معانتر لشركة مفجوعة بكم. ولكن أن ترجعوا في أسئلة ترونها»

وحتى يصعب للأمر أن نقى تحت السيطرة والإصطاط. قال شارلي إبه يسعى لكافة الاقتراحات المقدمة من هذا الجنس أن يوافق عليها بالإجماع وأن تكون حاضرة لرافعة المجلس «أعلى» (التراف من مجلس المدعى المنتخب سموي)

وأثمرت الفكرة وخلال أعوام خمسة هم الجنس «الأصفر» بزيادة محيط وتحدثت كل العورات التي تقدمها الشركة مع نتج عنه ارتفاع كبير في خسائر. واجتمع طرقاً جديدة لإحصاء وقدم طرقاً أسرع والمفضل لأشهر كتاب إحترب منهم. وأدخروا جديداً للإنتاج من قنابل العاصفة بعبارة «القرع» من ذلك الذي تم تقديمه حديثاً وحظي بإقبال أسرع عليه من قبل المسهكني وهو سكر القرعة

ولأنه رجل التواضع الساجح، يحب شارلي ترويض ذلك المثل المعروف إن يرفعنا على جودة الفاتح يمحط في ثورتها وأكل منها وهي قد الأساس يصبح لمجلس الأصفر سجله الشرف في هذا المجال فمن بين خمسة الأعضاء اقترح تقديم به. قام الجنس «أعلى» بتبني ٩٩ في ثلاثة منها يقول شارلي «لا أستطيع أن أقدر بالعصاة ما عنت هذه الاقتراحات لشركة بالنسبة لمصنعتنا، بل لزيادة وإرباحها غير بل الأمر لذلك هو أن أرباحها غير تكتسبنا سراج» على أن «ألف» من ذلك أن هذا المجلس الأصفر قد رفع من أرباح العورة ومنح كل الشباب الطموحين فرصة أن يصبحوا من كبار رجال الشركة ومديرها وهو هدف يمكن تحقيقه إذا ما علم أن ثلاثة عشر من السبعة عشر شخصاً الذين يشكون الجنس «أعلى» كانوا في الأصل من أعضاء المجلس «الأصفر» أو من أعضاء مجلس المصنع

كشف استطلاع «إدارة» مساعدته «أن تحقق هذا النجاح في ماكورميك» لقد استطاعت الشركة في ظل إقامتها لطريق الإدارة القديمة تحت توجيه العم ويل الذي حكم بقبضته الحديدية. بل تحقق مبيعات قدرها ثلاثة ملايين وخمسة مئتين دولار وهو الأمر الذي قد يبدو معه أنه من المتصور أن يبدى تركبنا لهذه الفكرة. ستيقة، إلى أن يشارك ما يمكن تحقيقه عندما تم استخدام عقول وعصائل المانع في عهد شارلي حدث زاد الإنتاج ١٥ ضعفاً لتحقيق مبيعات تقترب من حدود الخمسين مليون دولار سموي يقول شارلي «كان حجم المبيعات لدينا صغيراً جداً بذلك، ولم تكن تحقق أرباحاً بل تروح مكاس، على أساسهم، ولصعوبات لدى انقلع منعدمة، ولا لمبات القرعة أو أبحاث ولا ميزانية أو صندوق لتعديده

### كيف تدفع الآخرين لمساعدة أولئك

عالمنا ما يحتاج إلى كلمة «معم» أو «أوكي» أو الموافقة شخص آخر لكي يتم العمل. رأى لنا وتبينه، وأفضل طريقة هي «الدعاء» كحصول على تأكيد الطرف الآخر هي أن تقوم بشاركتك في رأيك

وبدلاً من أن تقول له «أريد منك أن توافق على هذا» أو «أريد أن يكون قرارك في صفحي» حاول أن تقول «لو كنت مكسبي، كيف يمكنك أن تعرض هذا الرأي وتخطي بدوافقة عنه؟»

أخبر أحد ضباط الجيش في وست بوينت من اندونيسيا في عام ١٩٦٣ والذي يدين لهذه الطريقة طول حياته العسكية

لقد كان يحرم طول العمر بالذهاب إلى وست بوينت، وكان قد سرح في مدرسة القتلى في ابولت الذي حدث فيه فترة الكساد عام ١٩٦٩ وبدأت وحدث أن الأباء الذين كان يمتدحهم من يستأجر ممتلكاتهم إلى تكاليف لبرنامج لم يعودوا قادرين على تحقيق مثل هذه ربحية وعلى ذلك كان الكثير من الأبناء يتابعون بشدة للحصول على التعليم المجاني في وست بوينت وأبوليس

ولم يكن لصديقي أي علاقات بالزوجة وعلى ذلك فقد ذهب إلى عدد من أبرز الزوجه في ابوليس ليرى ما يمكنه من مزايا سيبدأ «المسيد» لو كنت في موقعي وأرئت الذهاب إلى وست بوينت وكنت مهتماً تماماً بذلك، فبماذا تفضل؟»

«قلت الذي تفضل» هذه تشكل مزايااً تفضل فيه أراء الآخرين، لنها تطلب مشاركتهم في المشاكاة. الأمر الذي يحل بالفعل مشكلته لكي يصبح مشكلتهم هذا المبدأ ثم يستطع أن يخطي بتوصيتهم بحسب بل حصل ذلك على مساعداتهم، وتم فعلاً تغييره في الموقف الذي أرادوه

والآن هذا الضابط قام بالذهاب إلى هؤلاء الناس طالباً منهم مجرد مزيد، لكنه فرض تحدياً لربحية شديدة للغاية وذلك لأنه لم يكن يعطي شيئاً لهم. أن وقد طلب التسمية، فقد ضمن المشاركة وضمن التبريد مع التوصية

### أقم لنفسك محزوناً في عقلك

وكر لي ذات مرة أحد أكبر الأثرياء ممن أعرفهم أنه يدين بواجبه إلى حقيقة أنه قد تعلم شيئاً ما من كل شخص تقريباً قدر له أن يكون على اتصال به ويتعامل معه. وكان أحد الأعمال الأولى التي قام بها في تشجيع أحد ورش مشرو وتوسيع الأعمال.

وقال لي كان بعض من يفعلون معي من الجهة، وبعضهم لا يتكلم يعرف أن موقع باسمه إلا أنني كنت أترك أنهم ممرضين في هذه المنظمة لفترة طويلة وأنهم يعرفون ضابطاً ولا بد أن لهم أثر جيد فيها. ورضعت في ذهني أن أتعلم ما يعرفون وأن أسألهم عن أراءهم فيها

وعمل هذا الرجل على تطبيق نفس القاعدة في عمله مع أحد الممولين. وفي إدارته لأحد المشاريع الكبيرة وفي العديد من الأعمال الأخرى

وقال لي كنت قد كنت الثروة فليس بسبب عقل ولكن بسبب المخزون الموجود في عقلي وهو تلك الآراء التي حصلت عليها من الناس. أنني لم أحصل بهذه الطريقة على العديد من الآراء الجديدة فحسب، بل إن هذه الخريطة نفسها تسعد الطرف الآخر وتشعره بالثقة عليه، فاستطاع الآخر كثيراً ما يشعر بالرهو عندما تتكلم بصيغة وتسمى إلى معرفة بأنه

حاول أن يطبق هذه الأسلوب مع أصدقائه وعائلته واستطاع بذلك وملاك في العمل، ولاحظ كم استهجن الذي حصل على لطرف الآخر عندما يعود إلى طلب بصمته، وراقب مدى اهتمامه بك عندما تقول له «مرأيتك في هذا الموضوع؟» أو «كيف تعالج مثل هذا الأمر؟»

حاول هذه الأسلوب كمنفذ للألوب وفي المرة القادمة التي يتعين عليك فيها أن تتكلم بشخص بصحبة لفلان، عليك بأن ترسل إليه أنك إن كنت تريد أن تتشاور معه وأن تعرف رأيه في الأمر معي

وقول لي أحد كتاب النجالات التي تضمنت في كتاب الموصوعات «المنفعة»  
إنه كثيراً ما ملأنا إلى استخدام «شروعات» لهذا الأسلوب حتى يستطيع جزء  
المتنابلات مع بعض الوجوه البديرة من عرف عنهم صعوبة الإلتقاء بهم والتحدث  
إلهم

إنه يقوم عند المنقط مساعاة التاليف، ويقول «الصيد» قد أشربوا على  
أن الجأ إليك باقتدار كبيراً في موضوع...، بني أقوم بإعداد مقالة عن هذا  
الأمر وأشير على كل من تحدثت إليهم إني إذا كنت أسمى للمصطلح على  
بمناقشة المناقشة في هذا الموضوع، «يتضح على أن الفاك وأن أحصل على  
رائد فيه»

#### بعض الصعوبات الكامنة وراء طلب النصيحة من الغير

ربما وأدت نتائج هذا الجهد، بعد تفكير أحدهم ممن يقومون دائماً بطلب  
النصيحة من الغير، ولدي يقوم على أنواع من متاعبه ومشاكله عليهم مما  
يحول إلى مجرد مصدر للإزعاج لهم، وقد تساقط كيف يتنسى لأحد الأساليب أن  
يحين أحدهم إلى شخص بالغ إزاءه وإساج، ويحيل لهم إلى الفشل بعضه

إن من صحت استخدام هذا الأسلوب يكمن في هذه النقطة، أن الأمر شرف  
على «سبب الطلب»، ولا شيء آخر

إن هناك ذلك النوع من الناس ممن يحكون شيئاً عن متاعبهم ثم  
يطالبون بإستمرار النصيحة من الغير، إنهم لا يقومون بحل مشاكلهم ثم يشكون  
من أنفسهم مصدر إزعاج للآخرين، وبدلاً من أن يكونوا محبوسين باستخدامهم  
لهذا الأسلوب، فإنهم يعطون بتجنب الآخرين لهم وتعايشهم

إن الشخص من هذه الفئة من الناس لا يطلب النصيحة فعلاً من الآخرين  
إنه يسألهم لتعطف، وبشفقة، فبعدما يسألك «ماذا أستطيع بحق الله أن  
أفعله» فإنه لا يوليهم منك من تقول به ما يفعل، بل ربما شعر بالإهانة ثم فحمت

من ما يتوقعه منك مجرد الإحساس بالأسى له وأن تشكر له أنه يصعد أسس  
سجنه يمكن إفساد أن يصنع عنها إنه يريد منك أن تتفق معه في أنه قد حول  
بطريقة طائفة تتسم بالإعجاب فعلاً، بل إلى آخر شيء يريد هو أن يحصل على  
جنية لشكائه، وإن كنت تشك في ذلك، فعليه أن تسأله في المرة القادمة «لماذا  
لا تتناول كذا، وكذا»، وراقب رد فعله عليك

وهذا لك الشخص الذي يأتي وقد بدا عليه أنه يطلب النصيح ولرأي، بينما  
ما يريد بالفعلي مجرد الترويت على ظهره، حكى لي أحد كتاب الأناسي أن من  
يعرفهم من الناس كثيراً ما يقولون له «ياك أعسة قد كتبته» وأخبر أن تلقي  
نظرة عنها وتقول لي رأيك فيها أو ن كانت تحتاج إلى أي تعديل فيها

وقد لي «قد فحمت الشيء أو ثلاثة من أسدقائق الطبيب قبل أن أكتشف أن  
هؤلاء الناس لا يريدون فعلاً معرفة رأيي، ولهم أن يلحدوا ببعضهم إلى أدينتها  
لهم من ما يتفويده «سببت على ظهورهم ينهم يشكون أنهم كانوا «عاصي جبهة  
ويريدون مني التوكيد بأنها تستطيع تلك الجودة التي يحسون الإعتقاد بأنها فيها  
وعلاً»

وعلى ذلك عليك أن تتذكر طلب النصيحة من الغير، وبصفتك معرفة  
رأيه وامشحت على أن تكون قاصداً ذلك بالفعل وتعبه إنك بذلك لم تحصل  
فقط على بعض الإقراءات الحديثة التي تشكك على حد مشكائه، بل إنك بذلك  
أيضاً تقوم بجهدية الشخص الآخر وإشعاره بالفرق

ولا تعجب النصيحة إن كان كل ما تريد مجرد التأكيد على أنك مصيب، ولم  
تخطئ، ولا تعجب الشخص «الرأي» إن كان كل ما تريد مجرد لتعطف أو  
المصنف، قرب فعلت، على نقاش في حال مشكائه مصيب، بل إنك ستجعل من  
نفسك مصدر إزعاج الآخرين كذلك

### خلاصة الفصل الحادي عشر

- ١ - إن أردت أن يسدحك الآخرون ويهجون لعنوك فغيبك أن تطلب منهم الرأي كما تطلب منهم التقدم بسواعدهم للمساعدة.
- ٢ - اعمل على إشعار الطرف الآخر أن مشكلتك هي مشكلته هو الآخر.
- ٣ - استخدم أسلوب إدارة الضدعة بأعطاء كل فرد من أعضاء الفريق صوته وحقه في رسم الكيالية التي على الفريق أن يعمل بها.
- ٤ - عندما تخطب من أحدهم جيبياً أو مغرباً يجعل منه عصراً ضمن فريقك لا تقل له: «اكتب كلمة حبيبة في حقى» بل قل: «لو كنت مكانى وأردت أن تحصل على اعتماد متعاطف مع وجهة نظرك كيف لك أن تتصرف؟»
- ٥ - ألق نفسك هيئة خبراء تخصصت وشكله عقلك واستند بآراء وإقتراحات وبصائح الآخرين.
- ٦ - كنت متأكد أن هدفك للمصباح أنك فعلاً تريد المصباحة، ولا تطلب المصباحة أن كان ما تريد فعلاً مجرد التعاطف منك أو مجرد التبريت على الظهر.

### الختام :

ضع في الاعتبار تطبيق هذه القواعد لمدة أسبوع داخل منزلك، ومكتبك، وديك، واحافظ بسجل يتضمن النتائج التي تحصل عليها.

### الفصل الثاني عشر

### كيف تستخدم

### قوة "المعجزة" لديك في العلاقات الإنسانية

هل تؤمن بالمعجزات؟ إن لم تكن، فقد تدبش إلى حمت أن العديد من الأسماء والأسماء اليوم يؤمنون بالمعجزات حتى وإن عجزوا عن فهمها.

لقد قام الدكتور «جون ر. برونيك»، أستاذ الفسيولوجي (علم وظائف الأعضاء) بجامعة بنسلفانيا، بقراءة أحد الأبحاث سمته «سنة قريبة» من المعجزات، وذلك أمام الاتحادات العلمية الأمريكية والكندية، ويكر فيها أن السبب الوحيد وراء عدم فهم العلم للمعجزات هي ما هو مصدر الطاقة التي تسبب المعجزات؟

كتب العالم الأشهر «الكسيس كارين» رسالة أخرى علمية عن المعجزات، خلق فيها على حقيقة أن عمليات الشدة «الطبيعية» تظهر وكأنها تقوم بالإنسراح نفسها بصورة رهيبة من خلال توليد كبير للطاقة التي مارالت مجهولة للعلم الطبيعية. ويعتقد الدكتور «كارين» أن هذه الطاقة عبارة عن قوة روحية

## كيف يمكن للشاء أن يطلق الطلاقة

عند الناس هي من كل معصور بانشاء واندح موجاً من القوة التي تعمل عمل المعجزة وتكتب «شارلر غمسور» يقول ان كلمات الله والانس والعبير عن اشكر تقوم بكل الطرق بالاشعاع بالعذقة والطلاقة ان يوسعت ان تدح جسمه صمغاً لمنحوي إلى قوة ورمح قنباً بيمؤء الحود المتحول إلى السكينة والشفقة والاضواء المنضمة إلى شدة وقوة وشمسوع العاشل إلى بجاح واردهر واستمس الحاجة إلى الكفاية والرضا

ويقول «شارلر غمسور» أيضاً «ان هناك قسوماً وحياً للعقل بانها تريد من اي شيء تقوم بالشاء عليه ان العلق جميعاً تستجيب لشاء ويسعد به حتى مدرسي محاضرات غرسون سارلين ومكافء المحاولات التي يروحها بتقديم سلوكي وب تلبية إعترافاً وثناء على طاعتهم لهم و لأعمال ينالون بالمرح والسرور عصف شئ عنهم ويمشون حتى معصرة نفسها تنمو بصورة أفضل لأربك الذين يشقونها»

عني انه يبدو أن لا أحد يعرف كيف يمكن لشاء أن يطلق الطلاقة لكن حقيقة ان هم «لأمر بحث بالفعل» قد بانث شسعة ومعروفة هل لاحظت مايجري هناك عندما تقوم أحد بتقديم تهمة صانقة إبتد أو أن مصر من شكره لعمل أنتقت ان ما إلك ستجد أن روحك قد قامت في سموات الرغب والانسباط

كنت أعرف سيدة عمور تقول لكل من يثنى على فمئتها الرقيقة الجميلة وشكراً لك استطيع ان حيا عاماً أخر عني هذه الكلمات ولم تكن امرأة في ذلك معبرة عن بصوب ذلك ان اثناء يسمعهما بالفعل طفلة جديدة ويكسيها حبة جديدة

إن الانساح أو رفع المعنويات الذي تحصل عليه من الأشرار أو الأثباء ليس مكتوبة أو وهم وليس أيضاً من نتائج خوابك وتصوراتك به وبطريقه ما «رب» كانت مجهولة لعدم فهناك هناك جسمانية حقيقية يتم إطلاقها والسفح بها بالانسحاق

واقتر يستعمل المكتوب «مصري» هو «جورارد» عندما كان يعمر معصرة فيملائد لشرب «بيوجرسي» جهر أطلق عليه «رجو جرافه» بغياس الإعياء والذنب وعندما كان الأبطال مرفوع الإحتذار تنطقون كلمة شاء أو إوجب يظهر الجهر رفاعةً مفاجئاً يغير عن روية طاقه صاعية ويصمت كال لأطفال شمرشرون اللد أو لوم تدفع بنفهم الجسمانية إلى الهبوط بصوره معاجزة وعلى ذلك فرغم عجز انعم عن تعسور قوة شاء لا أنه استطاع أن يقوم بنفسها

## كيف يطبق الشاء في العلاقات الإنسانية

قد تقول عد هذا الحد «حسناً» من اللؤك أنه شيء معتق أن يعرف كيف يمكن لشاء ان يطلق الطلاقة وسبب الانساح للظروف الأخر ويرفع من معنوياته وإن كان ذلك يتم بطريقة منها من الإيجاز ما حبر العلم عن فهمه ولكن ما شئك ملك بطلية الانسجام مع الناس»

و لإجابة «كل شيء»

هل تذكر الشخص الذي أوردناه من قبل من أن الاعتراض الهابط بالطمس يعني الإحتكاك والقتاب؟

حسناً، إنك طريقه تكاد أن تكون سحرية تعطي بها على الإحتكاك والمتابع وراك بتقديم جرعة روحية لاخرار الطرف الأخر بنفسه



عدد عدة أعوام جرى بين المؤلف وشارلز ج. ميكولر من شركة ج. ما كلين هي «ياسونتاين» بفرغوب، حديث عن حقيقة أن الناس الشرسة لشاكسة من يصعب التعامل معهم عادة ما يعانون من نقص في الاحترار الذاتي

وقد له إلى يكون شيئاً مذهلاً، استطاع أحدهم أن يكتشف لنا نوعاً عجيباً الروح الإنسانية فهي اكتشاف نوع «مقوى» قد نت، وتستمتع أن «محطه» معك هي جيوك وتذهب به إلى كل مكان! وبعد أي وقت يحدث أن تلتقي فيه بأى شخص محيط أو يهاني من شيء أو يريد أن يعكس لك متاعه ويمنحك معه يكون كل ما عليك أن تفعله هو أن تعطيه جرعة من إرجائه التي معك، وسدرا حسناً في النظر إلى نفسه بوجه «ويرتفع معنوياته» ويرتقي معه إيمانه به أنه وبسرعة سيصبح وريداً ومبدأً إلى التعاون معك

ورد شارلز «مثل هذا المقوي موجود بانيس، وحقيقي، إنه مذهش في نتائج» من كل السواحي كأي مواء آخر عجيب هذا النوع المدهش هو (الناد) أي أن تصبح تعرف الآخر القدير، وأن تعرفه بش جهوده لها قهرها وتقديرها

**الشمسية الذي يطفئه الناس أكثر من أي شيء آخر**

عليك أن تتذكر أنما تلك المقولة التي وردت بهذا الكتاب «اعرف ما يريد» نفس فعلًا وتم بسمعه إليهم

وفي حكيه لي عن قوة الشفاء في دنيا العمل تحدث إلى «شارلز ج. ميكولر» عن استطلاع للرأي على مستوى تلك قام بهجرات الاتحاد القوي بصفات القطاعي (بالقطعة) نجاة، والذي كان شارلز نفسه رئيساً به هي السابق وهي هذا الاستطلاع ثم سأل آلاف العمال رؤساء العمل، وذهب منهم أن مسجون بالترتيب بحسب الأهمية تلك الأعمال التي نسمع بالكثير أهمية لدى العمال وكان

بشيء الأول الذي حصدته بعمال منظمة كبيرة واعتاروه على أنه أهم الاموال هو الاسمان لآء «العمل وتقديره» أما نفس هذا العمل فقد جاء ترتيبه لاسماع في اختبارات رؤساء العمل

والواضح أن اللقل مما فقد من يدرك مدى أهمية التعبير للعامل عن انتمائه لسمته الذي أداه، والاعتراف بما بذلته هي الآباء، والثناء منا، أن تفتخر لآء

إن الناس جميعاً، وفي كل مكان، من حيث إنني المدرسة إلى المكعب ولصحت، هي جوع دائم إلى الثناء والتقدير، وعندما يقوم بمقدم ما يشبع جوعهم، فمميزهم منهم إلى أن يكونوا كراماً عند منسبهم لنا ما يريد منهم سو «كس انهاره» التي يعمون بها أو علمهم لنسوي الذي يتقونه أو أفكارهم أيضاً، وما إلى ذلك

**كيف تقوم بأداء معجزة صغيرة في كل يوم**

الحياة نفسها معجزة حقيقية، وفي كل مرة تستطيع فيها أن تقدم لشخص عمر مريداً من الحياة، أو حسبما يقول التعبير الشائع أن «تضع فيه حياة» تذكر، فإنك بذلك تقوم بشء معجزة صغيرة وفي كل مرة يمكنك فيها الأربع بمعنويات وروح أحدهم، أو بتأثير من الحياة وأضافه فيه، فإنك بذلك أنصأ تؤدي معجزة صغيرة، والأمر بسيط حقاً فكل ما عليك أن تقوم به هو أن تعطي لأمر طبيعة لمراسة لتعادة فهي أمر تقديم لآء الصانع انتماس لأحدهم على أن تكون ذلك بصفة يومية

حرب هذا الأمر مع زوجتك أو روك ومع هناك ورشمتك وميتت ومن جعل ذلك، وسوف تلاحظ على «تقوى «مهم» روح الطرب الآخر ورفاع معنوياتك، وستلاحظ أيضاً أنه قد أصبح أكثر وياً وتنبأ بصورة شائعة

لاحظ أيضاً أن معجزتك الصغيرة تشكك بالفضل، تحرف الأجر من الأداة الأجر. هل تتذكر كيف استمع ع.إ.م. ألفيس الدكتور «فريدي» جودالين. أن يقبس غمياً ريادة الطاقة في أفعال لدارس عندما حظوا بإنشاء طهيهم؟ وقد ثبت أن إنشاء يمكن الطبيب بالفعل من الحصول على درجات أفضل في دراستهم، فإن قلنا نسبة قبل الامتحان مباشرة إلى مصيركم سوى من عيب نالها في الاعتبار، ثم به لي يتجاوز مقدراتكم ودعاكم، فإنهم يحصلون على درجات أفضل من أو معد، إلى التهور من شأن مقدراتهم ودعاكم قدس الامتحان ويبدو أن شاء على مقدراتهم يعمل على ريادة هذه المقدرات وتثبيتها.

وقد أثبتت الصناعة الأمريكية أيضاً أن الشاء الصديق وأن لتعبير من الاستمتاع حدث سمعي أن مدعو عنه، لتعامل فقط على دفع العناء إلى الشعور بدورهم أكبر محسوب، بل ينتج عنه أيضاً أريد من العمل والإنتاج بالفعل، إلى نظام المكافآت التي يتحضر بتدبيرها في سبيلها كهيئة من كورنيس، إلى الموظفين قد تمت فشله بصورة مبدقة أما إنه كانت هذه المكافآت أو كان تقاسم الأرباح ممساً على الإستعفاء والتجديرة، وأعتبر وسيلة للتأثير فبقية امره لدى الشركة، فذلك مستجد أن إنتاج الشركة قد تصاعد وتزايد. هل تذكر قصة عمال «ليكولن» في «كولفورد» الذين يتمحور ١٤ صيف إنتاج أعمال في المصانع المماثلة؟ يقول جيمس في ليكولن إلى أحد الأسباب الرئيسية وراء ذلك هو الاعتراف بمقدرات العمال والامتنان لآرائهم.

### كن كريماً في عباراتك اللفظية

لا تنتظر إلى أن تقوم بخدمك بعد غير عادي أو مهول حتى تقوم بخدمه والثناء عنه كن كريماً في التمجيد وأن سمعت بخدمات فورة طيب في الصباح، عبر لزوجتك عن ذلك إنك بذلك من ترفع من روحها محسوب، بل إلى الامتنان

الكبير هو أنها سعمل على أن تريد من المجود عند إعدادها لك في العصباج التالي

وإن قامت كاتبة «الحرث» بالثناء من كتابة خطابك بصورة «سرع صا توقيت» هناك أن تعرفها بذلك وتعبرها به، فهذا سوف تبدل جهداً أكثر منك من أجل التريد من إرضائك كما أرضيتك.

وإن «أبي» أخدمك إنك صديقاً صغيراً عبر من تقديمك للامر، وعبر عن امتنانتك للخدمة بآرائك بك بوقله «شكراً لك»

ابحث عن الأشياء التي تستطيع أن تشكر الناس عليها، ففي كل مرة تقول فيها «شكراً لك» وتعجب فعلاً، فإنك تمنح الطرف الآخر إحسانك والامتنان له وبالتة طيه لأنه قام بآراء مدان عليه التقدير منك.

عليك بتريد مثل هذه الكلمات، وعرف الناس بما تحسه نجاحهم لا تعبر ليه من أسمعهم به أنهم يعرفون بمقدراتهم، بل أخبرهم وعبرهم بذلك، ذلك حسب معرفهم منك تقدر فعلاً فقامر به من أجله، فإن ذلك يدفعهم إلى لوعة هي لأهم لغيره لك.

### القواعد الست لقول «شكراً لك»

يمكن بهذه الكلمات البسيطة «شكراً لك» أن تكون من الكلمات اسحرية في العلاقات الإنسانية إن تم توطينها بطريقة صحيحة عليك بحفظ القواعد الست التالية التي تم اختبارها وثبتت صحتها

#### ١ - ينبغي لشكر أن يكون صادقاً

انطق بالشكر كما لو أنك تعذبه فعلاً خضع بعض الأشخاص وبعض الحبة هه لا تدعه يذوق في قالب روئيتي، بل في قالب خاص، تخصص به من تقوم بشكره

٢ - هير منه بوشوح، لا تثبتم أو تلعقم به

ليخرج تشكر منك واضحاً وجلياً، ولا تصرف بتردد الذي يجعل من أن يعرف الشخص الآخر بأنك تريد أن تشكره

٣ - أشكر الناس مع تحديد الأسماء ونكرها

تكتسب شكرتك الطابع الشخصي، وذلك يذكر اسم الشخص الذي تشكره، فرب كان عليك أن توجه الشكر إلى عدد من الأفراد ضمن مجموعة فلا تفل «شكراً لكل واحد فيكم» بل قم بذكر الأسماء وتحديدها

٤ - أشكر إلى من تقوم بتوجيه الشكر إليه

إن كان الشخص جديرٌ بالشكر، فإنه جدير أيضاً بالنظر والمطلع إليه

٥ - أعمل على تقديم الشكر للناس

عليك أن تعمل من عند وقصد في البحث عن الأشياء التي يمكن أن تشكر الناس عليها ولا تنتظر إلى حين أن تأتي إليك هذه الأشياء بعينها، عليك أن تعمل تلك بطريقة متعمدة حتى يصبح الأمر معك مثل أية عادة تمارسها، فكر بيدو، أن العزبان بالجميل ليس سمة طبعية في الطبيعة الإنسانية

٦ - وجه الشكر إلى الناس عندما يكونون في أسمى درجات توقعهم له

تصبح كلمات «شكراً لك» أكثر قوة عندما لا يكون لطرف الآخر متوقعاً لها، أو عندما يشعر بالضرورة أنه يستحقها، فكر في مرة حدث لك فيها أن تقبّل الشكر الطفيف من أحدهم في الوقت الذي لم يحضر منك شيئاً أن تتلقاه بالمرّة، فكر في هذه المرة وستذكره معي

عند عثره جدي أحد الأبناء في الشارع في مكاسباس سيمي، وغلب عسي أن أشتري منه قلم رصاص، وعندما هربت رأيتي دافعي حاجتي مقوله (ركننه عسي معاً ما يقوّن) «حسناً شكراً كثيراً لك عسي أي حال يا سيمي» وبالطبع بدأت في التفتيش عسي عمنه معنديه في جيبه، وببيب كنت ألتصق به عسي وهو يغمضي في عريقه بالشارع رأيتة وهو سيع حنة ألقاه معه قبل أن يصل إلى نهاية صف أنساني عند بول تقاطع مع اشارع

وصفة بسيطة لريادة السعادة

إن كان الشكر لا يزال في خاطرك من أن الأشياء والاعرفان بالجميل يستحقان بشيء، فهذه، أقرب إلى القوة لتحرية يعني من أساكت هذا الضرب لو قلت لك إن أحدهم يملك بضائع معينة، وأنه كلما زاد ما يتحلى به كلما زاد ما ينشئ به، لا تلقى عسي أن هذا الأمر بعد مفجورة حسناً، إن ذلك نفسه ما يحدث عند تبدأ في منح السعادة والرضا للآخرين عن طريق القيام بالثناء عليهم وسجيتة الشكر عليهم، مكملة زاد قدر السعادة التي تتحلى بها لتمتعها لهم، كلما زاد ما تشعر به منها

ومرة أخرى، أقول إن العلم مصدر عن تفسير ذلك، هي الوقت الذي يعرف فيه علماء النفس والأطباء التفسير من ذلك صحيح

وقد قد مرأف و الذي امرسون: «إن مقاس السعة العقلية هو دليل إلى إيجاد ما هو عيب في كل مكان»

وإن كنت تريد أن تزيد من همومك وبذلك ومن سعادتك لشخصية، على تجد وصفة مؤكدة بذلك سوى أن تبدأ في البحث عن الأشياء «الطمة الموحدة» في

الأخرين والتي يستطيع أن تقوم بمصنعها منهم والثناء عنها ابدأ في البحث عن الأشياء الطيبة في حياتك مما تكون شاكراً لها بالفعل.

ونقد فكر الدكتور «جورج و. كرين» صاحب العمود الصحفي المتبحر «صحة عقل» اندي يظهر هي العديد من المبادئ، أنه قد دل آلاف الناس على كيفية العثور على السعادة، وذلك بالانضمام لما أسماه «نادي الحياتيات»

ولا يعمل بهذا النسي موظف واحد، ولا توجد به عربة واحدة ولا تعقد نه لقاءات رسمية والطلوب من الأعضاء فقط أن يقوموا بتوجيه تعبيرات لثناء والإطراء لمتعلقة الآخرين على أن تكون تلك ثلاث مرات يومياً وليس بهم أن يسيخرو حتى يقوم أحدهم بتقديم عمل جيد أو شيء أن يقع بخبرهم على شخص أو عمل أو مظاهر حتى يستحق مجازاتهم لكن عليهم أن يشعروا العروج والسحت من الأشياء الحبيبة الموجودة في الآخرين، حتى يمكن اقديم بممارسة ممارسة لثناء والإطراء.

كما أن البحث المتعمد عن الأشياء الطيبة في الآخرين له أثر ملحوظ على انفسنا ذاتها، إن ذلك يغير عقلك عن التفكير في انفسنا ويرفعك إلى النوى الأقل من لما كنا نضعفك عدم الشك في مبررتنا لانفسنا ويحدث أكثر سباحة وأكثر تفهماً للآخرين ويقول الدكتور «كرين» إن هذه الطريقة البسيطة قد حققت المعجزات فعلاً في تحقيق لثناء لقرائه من كل نوع الخلق، والصور، والاكنتاب التي كانوا يحدون منها

من سموات حول عدد من علماء النفس والبحث في إمكانية الوصول إلى قاعدة عامة تساعد الناس على الوصول إلى المزيد من راحة، لئال والهدوء، وخرجوا بعد ذلك بوسعة أسموها «وسعة ذات أ.» والتي بدأ فيها تحقيق

المعجزات بالفعل أما الحروف التي تشبهها أوصافه بمعنى موقف عن شديدة الأند.

واضح أن من أبرز السمات التي يتصف بها المصابون «بالأعراض النفسية» وغير السعداء من البشر، ويتميزون بها، هي كرههم من انضمام الانساق لكشوف، وبهم من يحدون بتعدد وإصرار عن خطأ الآخرين ولا بهم، إلا بهم عدم قلمو متغير موقفهم وبدأوا في البحث عن الأشياء الطيبة الموجودة في المحيطين بهم من الناس، والأشياء الطيبة المتوفرة في ظروفهم وبحث سعادتهم وأرتفعت بعدها إلى أفاق كبيرة

لا يوجد إنسان كامل ولا يخلو أي منا من شيء طيب فيه، كما يقال، وعلى كل، قم بإجراء هذه التجربة، إن كان هناك من شردك وبذفك إلى الغضب أو للقلق، اعمل على ابدء في العثور على شيء يستحق الإشادة فيه شيء يمكنك أن تقوم بالثناء عليه حتى لو تصورت أنه يقوم بشد رأسك «وعصاه» فمن الممكن أنه يستمع بأشده رغبة لطبعة وإن حدث ذلك، قد لو قمت بالثناء به باسدة وبسحها» عليك نحو سنة البحث عن الأشياء التي يمكنك أن تثنى عليها به، إن كان من يدفعك إلى التحول إلى الاتصال بحسن، إن أنك سجد أن رأيت فيه قد أحد في التفكير

### فأعدنان لإبداء الثناء

#### ١ - ينبغي لثناء أن يكون صادقاً

من السهل اكتشاف أمر «المداينة» ثم بها أن عديك في شيء أو تعدد، وعيك أن تتفكر أن هناك بالاعمال ما هو طيب ويستحق الثناء عليه، ذلك لو قمت بالبحث عنه ومن الاتصال به أن تقوم بالإطراء على شيء بسيط

وتعصده بالعقب من اللبم بالثناء على شيء كبير دون أن تكون صادقاً في ذلك.

مثلاً، من الأفضل أن تقول لإحد من «يك» تتمتع بأجمل يدين رأيتهما في حياتي»، وأن تقس كل كلمة تنطق بها في هذا التعبير، عما لو قلت «إنك أجمل امرأة في العالم» في الوقت الذي لا تتمتع فيه هذه المرأة بالذات بنى جمال.

## ٢ ليتصبر منك على الشيء وليس على الشخص

قد نالت على اشخص بسبب ما يفعله ونبس لشخصه وبكسر بطرونك لما لديه، وليس له شخصياً وإليك بعض الأمثلة -

صوب كتابك الأخيرة راحة بالفعل يا أسة سميت

جسلاً إنك سجنيدة في عكك يا أسة سميت

صوب يد نقد استلذعت السبعيات التي حققها بامتلاك جوبو أن تصعد كل ما تم منها في كل أرجاء الناجية في لاسوع اندسي

جسلاً إنك أفضل رجاء انديعت أينا

صوب طوباً إن شعرك جميل

جسلاً إنك إسماعلة جيلة

صواب من الزكرك أنك تستمتع بمرور ربح هنا

جسلاً لابد وأنك من «الكبر» بالفعل حتى تحب على هذا النحو

إنك عندما تقوم بالثناء على تصرف أو على سمة من السمات فإن ذلك يثبت معدياً ويتمتع بوقع أكبر في صنفك كما إنه يمكن الحصول على أفضل النتائج من كل الطرف الآخر يعرف بالضبط مددحج عليه وكان مرفسج الثناء من ثناء على التصرف أو الحدث وليس على الشخص، بحيث الاتهام بالجدسة المجارة أو بالتحير نفسه كما إنك يجب الجمع لمرح

من أنككر من قدس لا يشعرون بالارتياح أو على الأقل يشعرون أنك تقوم بإحراجهم لو حثت إلى أحدهم واكتفيت بقولك «إنك لشي رائع»

بكي لو قمت بتحثير شيء محدد قام بإنائه ونقدك ثم سببت إيئه وأثريت عليه لتسك الارتياح والرهاء

إن الثناء على شيء أو الحدث يشغل حادراً للشخص الممدوح عليه لكي يقوم بالرد ويريد من مثل هذا الشيء الذي جلب له الإحراء والثناء ويثبت أن تذكر أن لثناء يعيد إلى مصاعبة وريادة أي شيء يوجه إليه «مدح أحدهم مسبب عنه رسوب» و«لا وقد عمد إلى مضاعفة عمله أمدحه لستوكه وبشرى أن هذا السوك قد تحسن أكثر وأكثر ولكن أمدحه لشخصه فحسب ويستعد أن يرد له فيه مجرد إحسانه بذاته وإحسانه» «نحوه وبه الأثناء» وكمن من ابن دم بتعبيره طول عمره بسبب مدح أنه مستمر له «إنك أعظم وأروع إنسان في العالم»

والحقيقة أن هناك سبباً واحداً يجعل منكمنا يحب في تقديم مدح وثناء وهو خشيت من أن يؤدي ذلك إلى «تورم» رأس من موجه الثناء وإليه من فرط إحسانه بذاته

من مدح تصرفات الشخص وسببته يعمل على ازدياد إحسانه بالاعتبار بالذات واحترامها، وهو أمر يبعد تماماً عن الرهره وتورم الأنا لديه

من مدح اطرفه الآخر كمجرد شخص يصب، كقول بني يعقوبه إلى شخص معرو، فقال:

### خلاصة الفصل الثاني عشر

- ١ - الله، الصادق بعم بطريقه اسمه بالعجوه على اسحاق اضافة داخل اطرفه الآخر، وتشد من أزره جسمانياً، وترفع من روحه وتكويده
- ٢ - إلى الشخص المحيط المتغير والذي يصعب الانسجام معه، قد يكون من معاصي من اعتبار منصف بالذات، ويوسع إنشاء أن يشكل بواء رائعاً للرفع من احترامه بدمته واحترامه لها، ومن دفعه إلى تغيير مسوكه إلى انفس.
- ٣ - قم بالاعتراض بقيمة ما يؤديه الآخرين، وعبر عن تقديرك له بقوله: «شكراً لكم»
- ٤ - كبر كريماً في عباراتك الرقيقة إلى العوام بالجميل ليس بالشيء طابع وإن كنت كريماً في عوامك بجميل غير، فستكون بذلك من «الدرر» في هذه الناحية
- ٥ - قم بزيادة قدر السعادة لديك وقدر راحة بالك بممارسة عشية الشتاء على أعمال لغير ثلاث مرات يومياً

### الفصل الثالث عشر

#### كيف تمنع الآخرين

#### بأن تمنعهم لهم الحرج

في ٩٥ من الحالات التي سرد فيها للعبور «إسبي» يقول لك من أجل مصداقك، فإن لا يفسد لك بصدق لعل إلى تولى له وقت من جن لم شئت دلتا وتعيمها عن طريق تصنيفنا لأحد الأصناف.

من أحد أكثر الأمور المشقة شيوعاً في العلاقات الإنسانية هي الطريقة التي نحاول بها (والتي تتم أحياناً بطريقة لا واعية منا) أن نريد من إحساننا بالآخرين دلتا عن طريق الخط من اعتبار الطرف الآخر بذاته وأحترمه لها

من الأقسام المزمع بتصديق أخطاء غير، والتقليل من شأن الآخرين والتكيد عليهم وتعريض ظهورهم ليست كلها سوى أمر من لامتزاز بهد بالانفس أو الاحترام معطش الدرجة لها

ولقد عبر «جون د موراي» عن هذا الأمر في مقالة له بمجلة «حياتك» حيث قال: «لا بد وأن تكون قبل الشئ حتى تكن من شأن الآخرين»

على أن هناك تلك الأوقات التي يتعين على القارئ أن يوضح فيها الأمثلة، وأن يصوب فيها الأمور التي يعطون معه، وهو ما تشكله «بافعل» وهو الفن الذي ينتشر في ثقافتهم الذين يسيحون قلوبهم في يوم من الأيام

### دعنا ننتقل إلى النقطة في ضوء جديد

لأن ما نعرفه عن من البلد غشون لمبية، ولأن ٩٩٪ من الناس لا يحبون أمره، فإن كلمة «مقد» تترك مذاقاً كريهاً في أفواهنا، وعندما نمر الكلمة مضطرب، نترك أولئك الرجال والنساء من يقدون بالقد بطريقة سيئة، ويحيل إلى تذكر ذلك الذي نكاد نقدر نفسه للإسك براقبا أو الذي يقدر بعضنا وإلآنا وقهرنا بسم «مقد» ومع ذلك فالغرض الحقيقي من ذلك ليس قهر الآخرين ونفهمهم إلى الأخرى، بل الصعود بهم والارتقاء معهم إلى أعلى ليس المقصود بالقد أن نقوم بإيذاء مشاعر الآخرين بل أن نقوم بمساعدتهم على الأداء الأفضل والأرقى

بعد عشرة ليست بعيدة كنت أتحدث حول انطو عد أسبعة لسيف الدجاج (و لتي سأعرضها عليك حالاً) مع دو نرجوسون، نائب رئيس الخطوط الجوية الأمريكية، فك تشقش في أمر الحاجة العقلية للقد، وكيف يمكن له أن يقوم بالمساعدة الفعلية

قال جونسون: «هنا نترك باليس أن قائد الطائرة الذي يقوم بمسبة الهبوط يعني مثلاً جيداً على القاد الدجاج، بل طيارته يتعرض على الدوام للاستفاد أو التصحيح من قبل برج المراقبة، فإن استعد من الدجاج لموصوع، لا يتريد برج مراقبة في حاجته نعم بذلك قابلاً ما جاءه ويرل بالمعائن شديد، يقوم البرج بإعلامه بذلك وإن كان سببناير. لذلك، يقوم البرج بالتصحيح ومع ذلك لم

أسمع أحد أن أحداً من الطيارين قد شعر بالرجح من هذا القاد، ولم أسمع أي واحد منهم مشكور ويقول: «أوه، إنه دم. لنحت عن الأخطاء في طريقة طيراننا، هذا لا يقول لي شيئاً طيباً، وإن على سبيل التمييز»

### كيف نبقي الطرف الآخر في مساره الصحيح

عندما نتذكر كيف تعتمد شركات الطيران إلى «تصحيح» الأمور مع طيارها، وذلك عندما تجد نفسك في مرة قائمة تقوم بإعادة أحدهم إلى المسار الصحيح أو تقوم بتصحيح لوضع له، ولتقص في إشتراكك أن تقدم ليس بهدف رضاءه، وذلك، ولكن للوصول إلى نتيجة نهائية طيبة لكل من الشركة و بدار نفسه إن رجل البرج لا يمدح مع أشخاص، بل مع حقائق، ولا يقوم بالرجح أو الانتقاد، ثم إن قد لا يتم بصورة صريحة غير مكبرات الصوت، ولكن يتم في صورة سمع بالصوتية الشديدة بينه وبين الطيار عبر السماعات الموجودة في أذنيه وأذني لا يسمعا أحد غيره، إنه يعتقد التصرف وليس الشخص

إنه لا يقول «حسناً، إن عاتقه ليس سوى طريقة فضيحة للهبوط، بل يقول: «هناك تهبط بسعد من شديد للعدية»

ثم إنه لا يصب من الطيار القديم بأداء شيء ما لحذر إرضاء رئيس القسم، بل له حاضرة الشخص لتقبل القاد والإسبادة منه، إنه لا يشعر بالإهانة أو نرجح بل إنه يشعر بالتقدير لما يحدث معه، بل إنه قد ينع على استعداد أن يدمر رجل البرج القاد، وتشارك شرع النعم المعاصرة على حصابه، وليس على استعداد لكفه وسبه

والهم في الأمر أن كلًا من الخيار ورئيسه يصلان معاً إلى شجرة بهائية ناجحة. لقد قام القائد بإداء دوره وسج في تحقيق شيء ما.

ويمكن أن يتم توجيه القائد مثل هذه الروح، ذلك لو أنه أسفر عن تقديم برامج طيبة للمرضى معاً بالتساوي.

### الشروط الصعبة للقائد الساج

#### ١ - ينبغي للقائد أن يتم في سرية مستقلة

إن كنت تريد لشركتك أن يترك أثره، وجب عليك تجنب ذلك الأمر من الاشتباك مع دائته أو الوقوف ضدها. وبذلك هدفك، وهو الوصول إلى شجرة بهائية طيبة أن عادته إلى «السير السليم» وليس العمل على التقليل من شأنه. وحتى لو كنت تواجه من أسعيا ما يمكن وأن لك الحق في القيام باستقاء الطرف الآخر، فعليك أن تتذكر أن ما يهم في الأمر هو كيفية إحسانه وشعوره هو. وحتى أكثر أشكال المقد إغتر لأ من شأنه أن يسبب حق الطرف الآخر، ما وقع في وجود آخرين ممكن وسواء أمكنه تحرير ما تفعل أم لم يمكنه، فلي الطرف الآخر يشعر بأن ما وجهه قد أريق أمام رعايته ومساعدته في العمل.

إن مراعاتك العمل بهذه القاعدة بعد مؤشراً على نواياك الحقيقية من وراء النقد. هل تقوم بذلك أحد موظفيك، فقط في وجود آخرين ممكن؟ وهل تقومين «بتمسح» سوك رويك عند تناول الطعام على «المائدة في وجود الآخرين»؟ إن كان الأمر كذلك، فالأمر يرمته بمحضر في أن عرفت من النقد ليس مساعدة الطرف الآخر، ولكن في أن تستخرج نفسك ما يرضي ذلك عن طريق لحد من الآخرين ودلائهم، والأعمال أيضاً.

يحدثون بعض قائمة الآخرين تلك وعلى ذلك، ويقدر الإمكاني، لا تعتمد إلى تصحيح تصرف حتى ابتك الأصغر في وجود أصحابه الذين يلعبون معه، ولتوق كل ذلك لتعلم بتلقينه أحد أنواعه في وجود الآخرين.

#### ٢ - قدم لشركتك بكلمة رفيعة أو ثناء لطيف

الكلمات، الرفقة والإعراء، والثناء أثره الكبير في تحقيق لجزء الذي نسجم بالخدمة والتودد، كما تخدم في أن يلاحظ الطرف الآخر أنك لا تقوم بمهاجمة ذاته مما يفسد في حال أفضل من الارتياح. إن ربه الفعل الطبيعي «نجا» الذي يقد به ليقع على سجدته الأرضة هو أن يجهز نفسه ليدفع عن ذاته، والشمس الذي يصبح في مثل هذه الهيئة الدفاعية لن يكون مستعداً لتجارب مع أفكاره.

قال «كلاركس فرايميس» وهو أحد مؤسسي هيئة الأغذية العيمة، «بقياك بالشاء على أحدهم فإنك تقوم بذلك بإعراج أفضل ما فيه من مشاعر. وبذلك سيكون متفهماً لك أكثر عندما يحدث أمر استفده ضرورياً».

١. نشاء والإعراء يلتصقان على الطرف الآخر لك «إن التقرير الذي قدمته «ببيل» شامل وكامل، ومن لذلك أنك قمت بتفنية كائنات العوامل بهامة فيه غير أنه كان فعالاً».

٢. إنك تقومين بعمل مشترك ب «ماري» عند انضمامك إلى شركتنا، وقد نشر جهودك حق قدرها في هذا السند وهذا أحد الأفكار التي يمكن تجويعها والتي أعلم أنك ستفكرين أمرها».

٣. لقد كنت تدعون بما بصورة جيدة على الدوام في انصافي، هل هناك سبب لـ ...



«جوز» من المؤكد أنك كنت تعلم الجار خليفة هذه الأوامر من تعرف  
أن .

«أعرف من خبرتي القديمة أنك دائم أحدث عن تلك الطرق التي يتسنى  
لك بها التصدي الدائم لعملك، ولقد خطر لي أن .»

٣ - ليجز لثقة «غير شخصي» لم يتخذ التصرف وليس الشخص .

مرة أخرى يمكنك هنا أن تتخطى ذات الطرف الآخر، باستنادك لتصرفاته  
أو سلوكه، وليس شخصه، وهي كل ما يصب في الأمر هي أعماله  
وتصرفاته، ومن طريق توجيهه بذلك إلى تصرفاته فإنك يمكن أن تطرى  
عليه وترجع من ذاته هي نفس الوقت

«جوز» إسمي أعرف من خبرتي السابقة منك بأن هذا الصفا لا يقع منك  
أبداً في الأراء المتعاد منك»

«جوز» لسبب الوحيد الذي يدفعني إلى أن أنكر لك ذلك هو أنني أعلم  
أنك تستطيع بسهولة أن تقدم الأفضل إن الوضع هذه المرة لم يزل في  
مستواك العالي الذي عودنا عليه

لك بهذه الطريقة تقوم بالفعل في الشد من أزره وهي الإشارة إلى  
احباطه وإثرائها كمالك وبدلاً من أن تقول «لقد لا تصحح» غيب بالقول  
«أعتقد أنك أرتقي كثيراً مما يمكن لهذا الأراء أن يدل عليه»

من عليك أن تعلم أنك تعتقد به أنه أرتقي وأكبر من الحد الذي وقع فيه  
فإنك تتوقع منه أن يقوم بتقديم الأفضل والأحسن من ذلك شكل في حد  
ذاته حافزاً قوياً لكي يرتقي بنفسه إلى مستوى توقعاتك فيه

وليك لواقف التالية

حساب: هذه الكلمة تحصى فجاء حروفاها

حطاً ستة حروف، إنك كاتبة متعبة.

حساب: من الأفضل أن تراجع عملية الجمع التي قممت بها لعدد  
الأرقام.

حطاً أء، من تلك الأخطاء الغريبة

حساب: «جوز» ينبغي أن تذاكر مبروك مجدداً فكري وأن تخصص لنا على  
هذه الدرجة

حطاً لماذا تتسم بمثل هذه العنادة؟

على أنه قد نطهر تلك لواقف التي يكون من الأفضل فيها الإشارة إلى  
لشيء مرتبط بالشخص نفسه، وليس إلى التصرف الذي قام به هذا  
الشخص، مثلاً

«فريد» الذي حدث، لسبب أو لآخر، أن التكرير الأسبوعي لم يشق طريقه  
بعد إلى مكتب المحاسبة (ومن مسئولية فريد القيام بإرساله) هل تعرف  
ما تم في أمر هذا التقرير يا فريدا؟ «هذا ما حدث أن تقول به» وليس أن  
تقول «إنك لم تقم بتقديم التقرير إلى مكتب المحاسبة في وقت يا فريد».

٤ - أهم الإجابة أيضاً

عند، تقوم بإحاطة الطرف الآخر بالخطأ الذي ارتكبه عليك أن تخبره  
أنساً بالكمية التي يمكنه بها تصحيحه ولا ينبغي التأكيد أو التشديد  
على الصفا نفسه بل على طرق ووسائل تصحيح هذا الخطأ، وتجنب  
تكرار حدوثه.

إن أحد أكثر الشكايات التي يرددها العمال: «إنني لا أعرف ما الذي يتوقعه مني، ويبدو أن رئيسي لا يرضى عن أي شيء أقوم به». ولم يحدث أبداً أن كنت متأكداً تماماً مما يريد مني بالضبط.

وليس هناك ما يحدث من المعضلات في المكتب أو المصنع أو البيت أكثر من اليوم. الذي يشتم بالضبط لعدم دون تحديد واضح لما يراه بالضبط أو يتوقع علي وجه التحديد. إن الجميع يتكلم على تقديم الشيء الصحيح، فقط أو عرشفهم ما هو هذا «الصحيح» وماذا يعني به.

وكما عبر لي أحد العمال: «يقوم رئيسي بتصيد أخطائي على الدوام ويقوم باستقار عملي وكل ما أعرفه أن طريقي في الأداء طريقة خاطئة، لا أنه لا يعبرني أبداً بالصواب الذي يشده قلبي هناك محار يستند إليه. إنما كمن يصوب على أحد الأهداف في الظلام، حيث لا يعرف التوقع المقصود الذي عيننا التمسيد إليه بالضبط إلى كل ما أعرفه أنه بغض النظر عن الاتجاه الذي أعصب نحوه، يبدو أنني أخطئ». انهدم على الدوام.

#### ٥ - اسأل الآخرين العون، لكن لا تطلبه بالأمم

يجب السؤال في اعتابه دائماً تعاوناً أكبر مع لو قمت بطلب بصورة مباشرة وكشف أمر، فهو قلته: «هل يمكن أن تقوم بعمل هذه التصحيحات؟» قبل قدر الحد الذي قد يولد ميكون أكل باللعن مما لو قلته: «هل يمكن أن تغل هذا ويظهر بحق السماء أن تنقن الأداء هذه المرة» أم إذا قمت بالطلب الأمر. فربك تشع الطرف الآخر في موقف العذبة، وتضع نفسك في مكانة السيد. ولكن عندما نسأل أن نلعب شيئاً، فربك

بذلك تسعه في مكانة: «معضل الوجود» جس فريضة، وهناك أن تشكر أن روح الفريق وشعور المشاركة يحلق تعديلاً أكبر مما يحققه انطراض والقوة.

وهناك فريق كبير يرى أن يكون مقدماً جسراً من قادمة إلى «أنا» هذا الرئيس، وسوف تقوم بالأداء بهذه الطريقة، لأنني أقول إن تلك أن تعمل بها «أو كان صائراً من قاعدة أن هذا هو ما نصير إلى تحقيقه معاً وهذا بالذات تكمن الكيفية التي يمكنك بها أن تساهم في الوصول إلى هذه الأهداف».

ويمكنك أن تنص إلى مدى أحد من ذلك، لو قدمت للطرف الآخر حافزاً «سائياً» للرجة في تغيير تصرفاته. وليس بمجرد إصدار أمر بأن عليه أن يفعل ذلك.

إن من المترف به عموماً أن شركة الصراف الآلية في «دايتون» بلومينج، تتمتع بواجهة من أرقى قوى العمل في مجال المبيعات بالبلاد، وقد قال لي مدير الترويج للمبيعات بها «زواجه تجري»، إن الأمر في بقية رجال المبيعات في مساهمهم المصنوع ليس في الترويج بلع عليهم بعد تطلبه لشركة وتريدهم منهم، بل هي إعطائهم ذلك التعافر الذي يدفعهم إلى «تقديم بطريقة أفضل».

لم يكن رائد يقول لهم «إن عليك القيام بالكثير من العمل الذي يتطلب منك السفر والتنقل والترجى، إن كنت تبغي العمل معاً في هذه الشركة»، بل كان ما يقوله شيئاً من هذا: «القديم» أو دفعت نفسك إلى الخروج وقمت بالريد من الزيارات، فسيصبح في إمكانك أن تزيد من دخلك بصورة كبيرة فعلاً.

## ٦ - انتقاد الخطأ الواحد مرة واحدة فقط

إن كنت النظر مرة لأحد الأخطاء أمر له ما يبرره. أما كنت تنظر مرتين على نفس الخطأ فلا ضرورة له. وثلاث مرات تعني «التأكيد» عليك بأن تذكر الشخص من الخطأ ألا وهو أن تضعم الأداة الجيد للعمل، وليس الدور في معركة للدائن. ذلك مع ذلك. لتعريف الآخر.

وإذا ما أغرتك بفلسك بإستخراج المدعي وتذكر الأخطاء التي مررت وانتبهت عليك بتذكر تلك التوجيه التي يقوم بها رجل برج. ليعلم بتقد الطير حتى يمكن له التهرب بسلام، إنه يمكن له من الخطأ الذي يرتكبه «الآن» ويوجد أن يتم تصحيحه وسري أمره، بسببه من غيره، ولم يحدث أبداً أن جعل رجل البرج في نفسه شيئاً عند الدمار لأنه قام ذات مرة بمسحة هيوط بسيطة.

ومن الحق والمفيدة على ذلك أن تستدعي إليك الأخطاء الشخصية لتجد العزف عليها.

والطريف أن الموظفين ليسوا بالوحيد الذين يقومون بارتكاب هذا الخطأ. فالأرواح والحيوانات يفعلونها في الوقت الذي كان عليهم فيه إهالة انتراب عليها وتلقاها. وحتى الوالدان يفعلان ذلك مع أطفالهم عندما يمشون في موزونيت قد انتهت، ويغفون فيها روح الحياة من جديد. إن مثل هذا التصرف أن يجعل أبداً على مساعدة الطرف الآخر على أن يقدم الأمس والآن في الوقت الحالي، من إن الأكثر احتمالاً هو أن يكون لهذا الأمر أثراً عكسياً تماماً.

## ٧ - تعلم النقد بطريقة ودية

ما لم منه إحدى لفصاها بطريقة ودية لجلبها من تشهي أبداً لا تترك الأمور صنفه في الهواء حتى لا يمكن العودة إليها من جديد فيما بعد. إن جسم «مر» تسويته، واسك منها، واسفها.

وقم بالتدريب على ظهر الطرف الآخر عند سيدة اللقاء، وإنكس آخر بكراته عن مقابلته له هي ترتكس على ظهره، وليس ركلة من قدمك.

وديك لحراقب الدالة

صواب (مباشراً): أعلم أنه يمكنني الاعتماد عليك

حطساً. أما وقد أعبرتك بالأمس، فبإمكان أن تصيح لهذا بالحيث مرة أخرى.

صواب: أعرف أنك شخص جيد، تاشق وتحب هذا الأمر، فقلد عليك نموذجاً للمحاربة.

حطساً: إما أن يظهر تحسنت في الأداء وبسرعة، وإما لا.

## خلاصة الفصل الثالث عشر

حتى يكون النقد ناجحاً عليك أن تتأكد أن عرعه هو تحقيق هدف جديد بإسره من أحلك ومن أجل اشخص الذي يقوم بسفده لا تتأكد لجزء تصحيح ذلك. وأبعد من انترفض ذلك لطرف الآخر إن اضطررت لتصحيح أخطائه. وعليك بحفظ الشروط الأربع التالية على أن تضعها موضع الممارسة والتطبيق.

١ - ينبغي التفتد أن يتم في سرية مضمقة

٢ - قدم ثقتك بكلمة وثيقة أو ثناء لطيف قوم أن تقوم بتوجيهه

٣ - اجعل من ثقتك أمراً غير شخصي، عليك بالتمتد النضرب وإيجس  
لشخص

٤ - قدم الإجابة

٥ - اسأل معاذرة الخير، ولا تطلبها كأمر

٦ - التفتد مرة أو عدة للخطأ أو حد

٧ - اقدم بغير مطرقة ودية

## الباب السادس

## الدليل المرشد

## لعلاقاتك الإنسانية

يحتوي هذا الباب على ما يلي :

## العصل الرابع عشر :

خطة عمل بسيطة وفعالة وحقق لك النجاح والسعادة

www.mlazna.com  
^RAYAHEEN^

## الفصل الرابع عشر خطة عمل بسيطة وفعالة وتحقق لك النجاح والسعادة

تتمتع معظم الأعمى السبعة اليوم ببرامج أنشطة للعلاقات الإنسانية، ليس مجرد الكتب، بما تحتويه من كتب عن العلاقات الإنسانية، ولكن البرامج الديناميكية، أنشطة، تلك التي تتحدد فيها خطط الوصول إلى أهداف حقيقية والقيمة، والتي تبدأ بعد ذلك في العمل والتحرك من أجل تحقيق هذه الأهداف

وهنا، مع الفصل الأخير في هذا الكتاب، نصا، نعمل سوياً من أجل خروج برنامج «شخصي» للعلاقات الإنسانية، وبدلاً من مجرد القول «حسنًا، سأحاول أن أتذكر تلك المصانح التي وردت بالكتاب وأرى إذا ما كنت قادرًا على التمسك بها» نصا بدلاً من ذلك نقوم بوضع أهداف حقيقية علينا أن نعمل إليها، وأن نبدأ العمل والسير في اتجاهها

وربما حدث وأن حصلت من هذا الكتاب هي أي شيء فعلاً، فالأمر في وقته إنما يعتمد عليك أنت، لقد قدمت لك فيه تلك الأساليب التي تعرضت لاحتمار وثبت معها صحتها في الآلاف من الحالات، كما قدمت إليك تلك المعرفة عن الطبيعة الإنسانية التي برهنت على صحتها وصحتها المرة تلو الأخرى غير أن المعرفة التي تنور حول العلاقات الإنسانية ليست سوى مادة واحدة من تلك المواد التي تدخل ضمن وصلة نهضة وعصانته، والوصلة نفسها تنمضي على هذا النحو.

المعرفة + التطبيق = نجاح

فالتطبيق واجب الأخذ به وعمارته

### الموقف الإيجابي يجلب النجاح معه

علينا أن نقول أولاً إن الكثير يتوقف على السبب في ريمك في الانسجام مع الآخرين بصورة أفضل، فإن كنت تحاول أن تتعلم أساليب هذا الكتاب على أساس أنها تشكل لك في بعض الأول مجرد وسيلة للتفكير المتأخر أو التهورب من الاحتكاك مع الآخرين، فمعنى ذلك أنك تنظر إلى العلاقات الإنسانية من خلال وجهة نظر سلبية، إنك بذلك لا تبقي فحصب على الأفكار النقية، يعني تنور في حراك من المتأخر والاحتكاكات، مع بقاء لديك إحساس بصعوبة الانسجام مع الناس ومسايرتهم، بل إنه يتولد منك أيضاً تلك الحقيقة التي تعالى لك في الأممية، والتي تقتصر في أن مثل هذا الموقف السلبي من جانبك إنما يجعل علي مجريه من كل حماس أو رغبة في التحدي من أجل تحسني علاقاتك الإنسانية.

إنك لن تستطيع أن تنمضي في تحقيق مثل هذا البرنامج السلمي بحماس كبير، ون تستطيع أن تضع فيه كل جهادك وقوة إن، كنت تشعر أن العلاقات الإنسانية ليست سوى وسيلة للاحتفاظ برغباتك وذاتك في حالة «كبح» دائم حتى لا تمنح للآخرين فرصة القيام بالأمر من لو التحدي، أو إن كنت تعتقد أن الانسجام مع الآخرين يعني الرضوخ لكل من هو وب، والانسجام لكل واحد منهم أن يفعل ما يشاء بطريقة التي يشاء.

إن نوسع العلاقات الإنسانية أن تجلب إليك كلًا من النجاح والسعادة، وعيك أن تشعر أنك، هي أنه مهارة وأنت بسدد القيام بالكتمة، وتضمنها، وعلى أنه مهارة «مجرية» بخاصة أنك أن تنجح إلى أمام الحصول على إحسان حقيقي من الآخرين، والإحساس «بالامتلاء» عن طريق تحسني علاقاتك الإنسانية والالتقاء بها، إن مثل هذه «نشرة الإيجابية» تقدم لك الدافع للوصول إلى أحد ذلك المحددة.

### سجل الأرائض التي تسعى لتحقيقها

أحد أسباب أننا لا نحقق أي تحسن شخصي فيما من الاطلاع، هو أن اهتمامنا لا ينجو ما يريد من مجرد قراءة الكتاب ومطالعة، وأن لا نعد أبدأ إلى لفوس إلى الأعماق ونضع في اعتبارنا، أن الأساليب والطرق التي يطالعها يمكن لنا أن نقوم بتحقيقها في مواقف معينة في حياتنا.

وإن رغبت كثيراً تلك المعرفة التي تقسمها جينات هذا الكتاب ما لم تفكر فيها على ضوء تجاربك وخبراتك ومشاكلك، وقد وجد أن قيامك بتسجيل أهدافك وأغراضك بشكل في حد ذاته واحداً من أفضل الطرق التي تم اكتشافها لتمكين نفسك داخل عقلك ومساعدتك على القيام بتغيير سلوكك.

وعلى ذلك، لا تسمح المعرفة التي حصلت عليها من مطالعة هذا الكتاب بأن تتبدد وتتشتت، ولتقدم بتثبيتها من خلال تسجيلها وكتابتك لأهدافك وأغراضك، والبدء في القيام بفراء شيء ما حيالها

إنني لا أمك، لوسيلة لمعرفة كل مشاكلك أو أغراضك، إلا أنني أعرفك على أي حال، أن معظمنا يود أن يحسن من علاقاته الإنسانية، على الأقل في ثلاث جوانب منها وهي: التواضع بالعمل، والحيطة المادية، والحيطة الاجتماعية

وتعشياً مع معرفتنا أن المرء يصبح أكثر رغبة وحماساً للتعلم من أجل تحقيق أحد الأهداف، إذا ما طُلب منه اشتراكه، ومثل من ذلك، لذلك أضعوه وسبب منك مشاركتك في كتابة هذا الكتاب إلى الهدف الذي نريد أن نصل إليه من تحريري لهذا الكتاب، هو أن أساعدك على تصحيح علاقاتك الإنسانية، لا أنني أحتاج إلى مساعدتك أيضاً، إنني لا أستطيع أن أكتب عن أغراضك وأهدافك نيابة عنك، وحتى لو استطعت، فإني لا أستطيع مع ذلك أن أحيطك عمداً بالكمية التي يمكن أن نأخذ بها لتحقيقها، بالقدر الذي تستطيعه أنت وتقدر عليه، إنني عليك أن تساعد، ولا معر، وعلى ذلك، ما رأيك لو ساهمتي وقمت بتعينة وعلى الفراغات الواردة في الصفحات التالية؟

### برنامج العلاقات الإنسانية في عملي

- ١. الشبكة الأولى التي تصادفي في
- ٢. أرقام الصفحات التي يردت في هذا الكتاب ومرص فيها معلومات من
- شأنها إلقاء بعض الضوء على هذه الشبكة، وهي
- ٣. الأساليب والتحق التي استخدمها الآخرون في حل مشاكل مشابهة وجاء ذكرها في هذا الكتاب، توجد في الصفحات

٤. خطوات محددة ستقوم بالتنفيذ الفوري لها، وهي

١ -

٢ -

٣ -

٤ -

٥ -

• تاريخ المراجعة ..... (بعد ذلك بـ ١٠٠ يوم)

• تقييم التقدم الذي تم إحرازه

{ يدعو لرضا، يحتاج المزيد من الوقت

{ لا يدعو لرضا ويحتاج إلى تغيير الأساليب

على ضوء النتائج التي تم إحرازها في الأسبوع السابق، أشعر أن عليّ  
الآن أن أقوم بالآتي

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

• مشكلة (ثلاثة) التي تصادفني هي .....

• أرقام الصفحات التي وردت في هذا الكتاب وحرص قبيح معلومات من  
شكها إلغاء بعض الشؤون على هذه المشكلة، وهي

• الأساليب والطرق التي استخدمها الآخرون في حل مشاكل مشابهة وجاء  
ذكرهم في هذا الكتاب توجد في الصفحات

• خطوات محددة ستقوم بالتقيد الفوري لها، وهي

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

• تاريخ المراجعة ..... (بعد ذلك بـ ١٠٠ يوم)

• تقييم التقدم الذي تم إحرازه

{ يدعو لرضا، يحتاج المزيد من الوقت

{ لا يدعو لرضا ويحتاج إلى تغيير الأساليب



على ضوء المقادير التي تم إقرارها في الأسبوع السابق، أشعر أن عليّ  
الآن أن أقدم بالآتي

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

• لشبكة الثالثة في تصانعي هي

• أرقام الصفحات التي وردت في هذا الكتاب وعرض فيها معلومات من  
شككتها إلقاء بعض الضوء على هذه الشبكة، وهي

• الأساليب والطرق التي استخدمها الآخرون في حل مشاكل مشددة وجاء  
بكرها هي هذا الكتاب توجد في الصفحات

• خطوات محددة ستقوم بالتنفيذ العزمي لها وهي

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

• تاريخ المراجعة (بعد ذلك بأسبوع)

• تقسم التقسيم الذي تم إقراره

{ يدعو الرضا، يحتاج المزيد من الوقت

{ لا يدعو الرضا ويحتاج إلى تغيير الأساليب

على ضوء النتائج التي تم إقرارها في الأسبوع السابق، أشعر أن عليّ  
الآن أن أقدم بالآتي

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

## برنامج العلاقات الانسانية في اميني

- المشكلة الاولى التي تصادفني هي: \_\_\_\_\_
- ارقام الصفحات التي وردت في هذا الكتاب وعرض فيها معلومات من شأنها إلقاء بعض الضوء على هذه المشكلة، وهي: \_\_\_\_\_
- الأساليب والطرق التي استخدمها الآخرون في حل مشاكل مشابهة وجداء يكرها في هذا الكتاب، توجد في الصفحات: \_\_\_\_\_

- عطلت محددة ستقوم بالتدبير العفوري لها، وهي: \_\_\_\_\_

١ -

٢ -

٣ -

٤ -

٥ -

- تاريخ المراجعة: \_\_\_\_\_ (بعد ذلك بأسبوع)

- تقييم التقدم الذي تم إحرازه

[ ] يدعو لرضا، يحتاج للمزيد من الوقت

[ ] لا يدعو لرضا ويحتاج إلى تغيير الأساليب

على ضوء النتائج التي تم إقرارها في الأسبوع السابق، أشعر أن على أن أقدم الآن بالآتي: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- المشكلة الثانية التي تصادفني هي: \_\_\_\_\_

- أرقام الصفحات التي وردت في هذا الكتاب وعرض فيها معلومات من شأنها إلقاء بعض الضوء على هذه المشكلة، وهي: \_\_\_\_\_

- الأساليب والطرق التي استخدمها الآخرون في حل مشاكل مشابهة وجداء يكرها في هذا الكتاب، توجد في الصفحات: \_\_\_\_\_

• خطوات محددة معلوم بالتقليد القوي لها، وهي

١ -

٢ -

٣ -

٤ -

٥ -

• تاريخ المراجعة ..... (بعد ذلك بالأسبوع)

• تقييم المقدم الذي تم إقراره

[ يدور الرضا، يحتاج للمزيد من الوقت

[ لا يدور الرضا ويحتاج إلي تغيير الأساليب

على ضوء النماذج التي تم إقرارها في الأسبوع السابق، أشرح أن على أن  
أقدم الآن بالآتي

• المشكلة الثالثة التي تصادفني هي

• أرقام الصفحات التي وردت في هذا الكتاب ومرس فيها مضمومات من  
شأنها إلقاء بعض الضوء على هذه المشكلة، وهي

• الأساليب والحقائق التي استخدمها الآخرون في حل مشاكل مشابهة وجد  
بكرها في هذا الكتاب توجد في الصفحات

• خطوات محددة معلوم بالتقليد القوي لها، وهي

١ -

٢ -

٣

١ -

٢ -

\* تاريخ لمراجعتي ..... (بعد ذلك بأسبوع)

\* تقييم استخدم الذي مع حوارتي

{ يدعو للرضا، يحتاج للعديد من الوقت

{ لا يدعو للرضا ويحتاج إلى تغيير الأساليب

حتى ضوء النتائج التي تم بحثها في الأسبوع السابق، أشعر أن عليّ أن  
أقوم الآن بالآتي

## برنامج العلاقات الإنسانية

## في حياتي الاجتماعية

- \* المشكلة الأولى التي تصدني هي .....
- \* أرقام الصفحات التي وردت في هذا الكتاب وحرصت قمتها مصنوعة من  
شئها إلقاء بعض الضوء على هذه المشكلة، وهي .....
- \* لأساليب والطرق التي استخدمها الآخرون في حل مشاكل مشابهة وجاء  
ذكرها في هذا الكتاب توجد في الصفحات .....
- \* محاولات متعددة سلكتم بالتفكير لغيري بها، وهي .....

١ -

٢ -

٣ -

٤

٥ -

• تاريخ المراجعة ..... (بعد ذلك بأسبوع)

• تقييم التقدم الذي تم إحرازه

{ يدعو للرضا، ويحتاج للمزيد من الوقت

{ لا يدعو للرضا ويحتاج إلى تغيير الأساليب

على ضوء المتشج الذي تم إحرازها في الأسبوع السابق. أشعر أن عملي أن أقوم الآن بـ

• المشككة لتأنيب التي تصادفتني هي

• أرقام الصفحات التي وجدت في هذا الكتاب وعرض فيها معلومات من

شككت لقاء بعض الصفحات على هذه المشكلة، وهي

• الأساليب والطرق التي استخدمها الآخرون في حل مشاكل مشابهة و

مكتوب في هذا الكتاب توجد في الصفحات

• خطوات محددة ستقوم بالتقدم المقرر لها، وهي

١

٢

٣

٤

٥

• تاريخ المراجعة ..... (بعد ذلك بأسبوع)

• تقييم التقدم الذي تم إحرازه

{ يدعو للرضا، يحتاج للمزيد من الوقت

{ لا يدعو للرضا ويحتاج إلى تغيير الأساليب

على ضوء المراجع الذي تم إقراره في الأسبوع السابق، أشعر أن على أن أقوم الآن بالآتي

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

المشكلة الثالثة التي تصبني هي

أرقام الصفحات التي وردت في هذا الكتاب وعرض فيها معلومات من شأنها إلقاء بعض الضوء على هذه المشكلة وهي

الأساليب والطرق التي استخدمها الآخرون في حل مشاكل مشابهة وجاء ذكرها في هذا الكتاب توجد في الصفحات

حجرات محددة سابقون بالتقليد لكون لها وهي

١ -

٢ -

٢

١ -

٢ -

تاريخ المراجعة (بعد ذلك بأسبوع)

تليم التقديم الذي تم إقراره

[ يدعو لرفض يحتاج للمزيد من الوقت ]

[ لا يدعو لرفض ويحتاج إلى تغيير الأساليب ]

على ضوء النتائج التي تم إقرارها في الأسبوع السابق، أشعر أن على أن أقوم الآن بالآتي

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

## برنامه‌های کشف‌های مهم

سكنى لك «بجانبين هراكنج» في سيرة دسية له كلف انه حاول لعدة اعوام، دون نجاح، ان «يخلص» من نفسه، وان يخلصها من عدد ثمانية يعقل بها ويحدث ان جلس في أحد الأيام ولقد في كتابه قائمة عدد بعده وبعده من اسبوعيه فيه، مثل صفة السي، واعد م نصير لديه، وقلة عتدرة الآخرين واعد من قدرهم، وما شابه ذلك من مساوي، ثم انتهى من مبداه ما اعتيرها للشكبة الأولى لديه وبدأ من مجرد اثناء قراره «يخلص» نفسه، عدد «هراكنج» إلى بدل الجهد لتعمل على التخلص من بقية الصعاب الأولى التي راه فيه ثم قام بمحاولات مسافرة، الواحدة بعد الأخرى كان يقوم بمعالجة الواحدة منها في وقت يخصه به وهذا كان لكل وقتها الذي تعالج فيه، وجدت اسبوعه النهائية لتقول أنه خلال فترة تقرب من العام استطاع دفع تكبته ان يتخلص من العديد من العادات التي كانت تشده إلى الزلل

وإن الآن، لا أعرف بالضبط ما هي مساوي، التي تعاني من منها وحتى لو عرفت قد أقدر على توضيحها لك، مثلك، لكن، بكت تعالج هذه العادات، فستعرف أنه يعني أنك ليس بال، وإذا ما كنت إسبوعاً فمعناه أنك تتصعب ببعث العادات «السيئة» وعندما استخدم كلمات «عادات سيئة» فأني لا أستخدمها بمعناها الأخلاقي، عيس من مهمتي أن أحاول أن أجعل منك شخصاً «سويًا» غير أنني أتحدث عن العادات التي تعد سيئة، لأنها تعصم عدد ما تريد أنت بالخص، وما أتحدث عنه هي تلك العادات التي تقوم برفضك بلا ضرورة، عن الحصول على ما تبتغيه من هذه العادة.

إنني أمثلك بالتحكم منها، ليس لأسباب أخلاقية أو سلوكية، بل لأنها تشبه حلاً تقليدياً يقوم بالجنار، في مقبرة لعبة لعبة، قم بالتحكم منها وستجد أن تفكيرك في اتجاه النجاح والسعادة قد بات أسهل وأيسر

## قائمة مراجعة تحليل النفس

١ هل أكون من المتقنين كثيراً للطبيعة الإنسانية وهل أتوقع على  
الوم من الآخرين أن يسرو ذواتهم بالكامل، وعلى ذلك أتوقع منهم أن  
يقوموا بمتنعي ما أريد منهم؟

نعم لا  
☐ ☐

٢ هل أتوقع من كل من أتعامل معه أن يكون، بشاشاً كاملاً، أو أنني  
أتعصم في هذا الأمر، وأعمل إلى صبح للطرف الآخر القمع «بميرة  
الشك» المعروفة في القضاة؟

☐ ☐

٣ من تمسوي امرأة في أن أصح العرب الأحر شيئا على أن يكون ذلك  
مقابل شيء، أفر أريد منه وأرغب فيه؟

☐ ☐

١ - كل منا يريد زيادة احترامه بذاته واحترامه لها . ☐ ☐

هل أقوم بمرحاضه ، عتري بي بدائي بمعامال مشروعة ، أم بمصاويلتي  
الانكسار من أقدار الآخرين بما يبين معي أنهم أقل مني في الشأن  
واسمهم؟ ☐ ☐

٥ - هل أنا مهتم بالفعل وبصورة خاصة بالمعروف الآخر وبمشاكله؟ ☐ ☐

٦ - هل ألتزم وأتابع الآخرين بطريقة كافية؟ ☐ ☐

٧ - هل أقبل الآخرين معي أنهم مثاليون معي أو من هناك مثلاً خفيفاً  
للاختيار للرضا هي تلمسي وتقديرها؟ ☐ ☐

٨ - هل أحتاج أن أقوم بمساعدة الطرف الآخر بمحصل من يستطيع هو  
مساعدة نفسه ، أو أمني أقدام بالتكليل من شئته؟ ☐ ☐

٩ - هل أحمل الاحترام للشخصية المعروفة الآخر وبكياته؟ ☐ ☐

١٠ - هل أفر منكراسي وأنصرف منه بطريقة تدفعه إلى الشعور بأهميته؟ ☐ ☐

١١ - هل أفر من أن الطرف الآخر سيكون ونياً معي ، وأقوم بالبناء المتبادرة للقدرة  
وأقلع في ذلك أكثر من نصف الطريق لتحقيق هذا الأمر؟ ☐ ☐

١٢ - هل أعني بمقهورتي بطريقة كافية؟ هل الأحذية مصفوفة المتعار؟ هل  
كعب الحذاء من النوع الذي لا ينقلب؟ هل الشعر مقصوص؟ هل تم كفي  
اللباس بطريقة مثقفة؟ هل الأظافر نظيفة؟ ☐ ☐



١٣- هل أبدى من التوافق للطرف الآخر، ما أريد منه أن يبدىها نفسها لي، ويتخلها مني؟  
☐ ☐

١٤- هل أنا متحدث جيد؟ وهل أنا من ذلك النوع الذي من السهل التعرف إليه؟  
☐ ☐

١٥- هل أنصت باهتمام إلى الآخرين؟ هل أنصت بما يكفي؟  
☐ ☐

١٦- هل أنصت بالمهارة في توصيل أفكارى إلى الآخرين؟  
☐ ☐

١٧- هل أنجح في دفع الآخرين إلى التعاون معي؟  
☐ ☐

١٨- عند طلبى المساعدة من الآخرين، هل أسمح لهم بمشاركتي؟ هل أمتهم نسبياً من الأرباح إن قاموا بالمشاركة بالفعل؟  
☐ ☐

١٩- هل أمتقن به يقصى ما يمكن أن تقدمه مواقف العاملين معي، وذلك بالاستعانة بفقراتهم الفكرة وأيضاً بمضاميرهم المفتولة؟  
☐ ☐

٢٠- هل أعرف كيف أستخدم تلك القوة التي لها وقع المعجزة والتي تنجم عن الثناء والإطراء؟ وعنى كانت آخر مرة قممت فيها بالثناء على أحدهم على شيء قام به؟  
☐ ☐

٢٦- هل أقوم دائماً بالاعتراف بفضل الآخرين على ما يقومون به؟ ☐ ☐

---



---



---

٢٧- متى كانت آخر مرة أديت فيها تقليدي وإعزازي بقولي مشكراً؟ ☐ ☐

---



---



---

٢٨- هل يمكنني القيام بانتقاد الآخرين، دون أن أوقعهم إلى الغضب أو أن أؤذي شعورهم؟ ☐ ☐

---



---



---

٢٩- هل أنا مخلص في تعاملاتي مع الآخرين؟ ☐ ☐

---



---



---

٣٠- هل أعمل دائماً على تقديم حافز ما للطرف الآخر، بسبب شخصي مثلاً، لكي أقوم بأداء ما أطلبه منه، أو لكي يقدم لي شيئاً؟ ☐ ☐

---



---



---

٢٦- هل أميل إلى عدم تسيان الظالم والاعفاد؟ ☐ ☐

---



---



---

٢٧- هل يسبب لي طبعي الوقوع في المشاكل مع الآخرين؟ ☐ ☐

---



---



---

٢٨- هل أقوم أبدأ بالتفاخر والمباهاة، أو أنسى أرتدي سمعت أصحاب التصرفات الكبيرة، لكي أعمل على إخفاء مخاوفي؟ ☐ ☐

---



---



---

٢٩- هل كنت مذنباً أبدأ واتهمت بارتكاب الفحشة والاعتداء؟ ☐ ☐

---



---



---

البند الذي تم إدراجها سابقاً، والتي أحتاج إلى التعامل معها الآن هي  
البند التي تعمل الأرقام:

---



---



---

بنود أخرى يقتضي القيام بمشورتها »

١ -

٢ -

٣ -

٤ -

٥ -

المراجع المتوفرة في هذا الكتاب والتي سوف تساعدني على تحسين تلك النقاط، يمكن العثور عليها في الصفحات:

واليد الأول الذي سوف أبدأ في التعامل معه هو:

الهند رقم ٩ :

والخطوات المحددة التي أنوي أن اتخذها لتحسين هذا الهند، هي:

وواجبك الآن أن تقوم بكتابة خاتمة هذا الكتاب

عندما شرعت في كتابة هذا الكتاب، وضعت في خاطري غرضاً واحداً، ألا وهو أن أساعدك أنت، ذلك القارئ الغد، وأن أقوم بتحسين علاقاتك الإنسانية مما يمكنك من أن تحصل على المزيد من النجاح والسعادة من الحياة. وبالنسبة لي، لن يعد هذا الكتاب قد فرغ منه لحين تحقيق هذا الغرض.

لذا، وأكرر مرة أخرى، إنني بحاجة إلى مساعدتك. لأنك وحدك من يستطيع إنهاء هذا الكتاب.

وعندما يتم لك إعداد برنامجك للعلاقات الإنسانية، وعندما تقوم بوضع موضع التطبيق، وعندما تثبت لك جنواء، وعندما تستطيع أن تكتب أسفل هذه الصفحة «لقد إنتهت للهمة»، عندها فقط يكون هذا الكتاب قد اكتمل وفرغ منه.

إنني أستخدمك، واعتبر أنك بذلك تقدم مسليماً شخصياً لي. ألا تترك كتابي هذا دون أن تلمه، إنني لا أحب لتعسي اللشل، وسأكون قد فشلت في كتابتي لهذا الكتاب إن لم تتدخل بنفسك في الأمر وتضع هذه المبادئ موضع التنفيذ.

إنك لو ألفت بها على رف مكتبتك، فلن يكون بوسعها أن تحقق شيئاً. شعها إذن موضع التطبيق اليومي في حياتك، وسأكون بوسعها أن تحقق لك ما حلقه لفرك من آلاف الناس وهو أن تنمي إليك بالنجاح والسعادة.

**How to  
Have  
CONFIDENCE  
and  
POWER  
in  
Dealing  
with  
People**

LES GIBLIN

[www.mlazna.com](http://www.mlazna.com)  
^RAYAHEEN^

